

L'ÉVOLUTION COMPARATIVE DES CHARGES DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC POUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu et présenté le vendredi 29 mai 1931, à 14 heures

PAR

JACQUES LAUNEY

DIPLOMÉ DE L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES
DIPLOMÉ DE L'ÉCOLE LIBRE DES SCIENCES POLITIQUES

Président : M. OUALID, Professeur.

Suffragants { MM. TRUCHY, Professeur.
 ROGER PICARD, Professeur.

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Maresq et C^{ie} et F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'État et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR.)

1931

**L'ÉVOLUTION COMPARATIVE
DES CHARGES
DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE**

**La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation
aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être
considérées comme propres à leurs auteurs.**

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

L'ÉVOLUTION COMPARATIVE DES CHARGES DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC POUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu et présenté le vendredi 29 mai 1931, à 14 heures

PAR

JACQUES LAUNEY

DIPLOMÉ DE L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES
DIPLOMÉ DE L'ÉCOLE LIBRE DES SCIENCES POLITIQUES

Président : M. OUALID, Professeur.

Suffragants { MM. TRUCHY, Professeur.
 ROGER PICARD, Professeur.

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C^{ie} et F. Pichon réunies

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'État et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5^e ARR.)

—
1931

At ille murem peperit.

INTRODUCTION

Les Français qui ont vécu en France pendant les années qui précédèrent la guerre semblent avoir goûté la joie de vivre. A la fois vieillot et enthousiaste, sceptique et idéaliste, notre peuple rebuté par la brutalité germanique et la cupidité anglo-saxonne avait pris l'habitude de vivre égoïstement replié sur lui-même. « La France était un vase clos, qui intéressait l'Europe, mais que l'Europe n'intéressait pas. L'on sentait trembler des villages allemands aux moindres manœuvres d'un corps d'armée russe, l'Espagne elle-même s'émouvoir d'un coup de feu sur un de ses gouverneurs dans les présides marocains. A plus forte raison trembler de la grande nervosité mondiale Londres à l'annonce d'un puits de pétrole nouvellement foré au Mexique ou d'un assassinat politique au Punjab. Mais Paris, l'égoïste Paris restait lui-même. Les secousses universelles arrivaient fictivement aux agences, passaient aux salles de rédaction, aux caricaturistes, de là à un public rieur qui les mettait en couplets. Quant aux esprits les plus fins, ils n'ouvraient jamais un journal. » Le commerçant et l'industriel faisaient des bénéfices, l'actionnaire touchait d'aimables dividendes et la République semblait avoir repris à son compte la formule célèbre « Enrichissez-vous ». L'ouvrier paraissait satisfait de son sort ; les grands conflits sociaux si fréquents au début du siècle se faisaient plus rares. Quant au Parlement s'il inquiétait parfois par les discours violents de certains de ses membres, du moins se contentait-il en fait de voter des lois anodines qui ne bouleversaient pas les con-

ditions de la production. Les ministères changeaient souvent mais la vie nationale en était peu affectée. Les impôts semblaient lourds, mais le fisc était discret dans ses investigations.

Survint la plus effroyable tuerie qui ait ensanglanté le monde. La France subit tour à tour l'invasion des ennemis et celle des alliés. Le Français brutalement transformé prit le contre-pied de ses habitudes anciennes; il s'intéressa à l'étranger, fit confiance à son gouvernement, accepta toutes les disciplines. La guerre dura quatre ans; il en fallut huit pour établir la paix et, pendant ces douze ou treize années, la France fut la proie de toutes les crises, de toutes les convulsions. On vit l'indépendance du pays mise en jeu, son organisation sociale soumise à l'épreuve de la grève générale et sa monnaie subir d'impressionnantes variations de cours. La vie humaine perdit sa valeur et la vie privée son secret : le fisc devint inquisiteur autant qu'insatiable. Le Français excité, nerveux s'habitua à lire chaque matin le communiqué pendant la guerre puis à suivre de jour en jour et presque d'heure en heure la cote des changes.

Or, depuis plus de trois ans, la France a retrouvé avec la santé et le calme, beaucoup de ses défauts d'avant-guerre. Le public se désintéresse à nouveau de l'étranger, un scandale financier ou parlementaire attire l'attention des journalistes plus que la vie militaire, économique ou sociale en dehors de nos frontières; les journaux ne publient plus ni le communiqué, ni la cote des changes.

Un gouvernement fort qui dura plus de trois ans a rétabli la stabilité de la monnaie. Le commerce et l'industrie travaillent à nouveau sur des bases solides. — Chacun a, pour son compte, déterminé quelle portion de son revenu il peut sans danger dissimuler au fisc. De graves troubles sociaux ne menacent pas le pays; de grandes crises économiques sont peu probables dans un avenir prochain.

La comparaison redevient donc possible entre la France d'avant guerre et la France de 1927-1929. Tant que

les nécessités de la défense nationale et les bouleversements du marché des changes rendaient anormales les conditions de la production et du commerce cette comparaison était irréalisable. Avec la paix politique, sociale et économique reconquise, elle peut à nouveau être tentée. Sans doute la période 1927-1929 qui est susceptible d'être étudiée à l'heure actuelle paraît trop courte pour qu'on puisse tirer de cet examen des conclusions générales et certaines. Son début a encore été influencé par les dernières conséquences de l'instabilité monétaire; quant aux résultats statistiques des derniers mois ils sont encore inconnus et ne seront pas publiés avant un temps assez long.

Malgré ces difficultés il nous paraît intéressant de « faire le point ». Le but de notre étude est de déterminer quelles sont les parts qui reviennent respectivement aux salariés, à l'Etat et aux entrepreneurs dans les produits de l'activité commerciale et industrielle du pays. Si brève que soit la période 1927-1929 elle mérite cet examen comme constituant un palier dans l'évolution de la répartition des revenus. De 1914 à 1926, la guerre et la réadaptation du pays à la paix ont bouleversé les conditions de la production et de la répartition des richesses. D'ici peu, la mise en application des textes nouveaux relatifs aux assurances sociales va faire intervenir un élément nouveau dans l'organisation économique du pays. Si l'on veut préciser quelle influence la période de guerre a exercé sur les revenus respectifs des salariés et des entrepreneurs ainsi que sur l'aménagement fiscal, c'est la période 1927-1929 qui, seule, peut servir de second terme à la comparaison. Et si, d'ici quelques années, on essaie de rechercher l'influence exercée par les assurances sociales sur la répartition des revenus, c'est encore à la même période 1927-1929 qu'il faudra se référer pour trouver une base de comparaison.

Nous rechercherons donc dans les pages qui suivent quelles sont à l'heure actuelle les parts respectives que les entreprises font à leurs salariés, à leurs entrepreneurs et

à l'Etat et quelles étaient ces parts avant la guerre afin de faire apparaître les tendances de leur évolution.

En dehors de l'intérêt d'ordre économique et statistique que présente cette étude il est une considération d'ordre social qui la rend particulièrement attachante. La classe ouvrière et avec elle une grande partie de l'opinion publique manquent de données sûres en ce qui regarde les parts respectives de la main-d'œuvre et du capital dans le produit lucratif de l'industrie. Cette ignorance est la véritable source de la plupart des conflits sociaux et nous ne saurions faire mieux que de reprendre les paroles mêmes qu'écrivait de M. G. de Leener (1) au début d'une remarquable enquête sur cette question. « Les ouvriers anxieux d'un meilleur sort et avec eux tous les hommes qu'émeut la grandissante opposition entre les classes sociales s'inquiètent du profit prélevé par les détenteurs de capitaux industriels. D'aucuns prétendent ce prélèvement excessif et ils le dénoncent à l'égal d'un détournement au détriment des travailleurs salariés. Dans leur foi farouche, ils croient dur comme fer qu'il n'y a pas de plus grave cause aux difficultés d'existence de la classe ouvrière... Une égale défiance est partagée par les chefs d'entreprises et par les ouvriers... »

S'il nous était donné de contribuer à dissiper cette défiance, si nous pouvions apporter quelques notions précises dans le débat et aider ainsi même modestement à la conciliation sociale dont le principal obstacle réside dans l'ignorance et l'incompréhension mutuelle, nous trouverions à notre travail une inestimable récompense en même temps qu'une large compensation aux si fréquentes déceptions que nous avons éprouvées au cours de notre enquête.

Paris, janvier 1929.

(1) Les parts des profits et des salaires dans l'industrie belge, par M. G. DE LEENER dans la *Revue de l'Institut de Sociologie* de juillet 1921.



Nous nous sommes engagés à ne publier les noms d'aucune des entreprises qui nous ont fourni à titre confidentiel les documents qui ont servi de base à cette étude. Nous ne pouvons donc, à notre vif regret, exprimer notre reconnaissance aux personnes qui nous ont aidé dans nos recherches, en les désignant nominativement.

Mais nous les prions de vouloir bien trouver ici l'expression de notre très profonde gratitude.

Nous remercions aussi sans ironie ni amertume les industriels et les personnalités qui nous ont promis leur appui et se sont engagés à nous procurer la précieuse documentation dont ils disposaient sans d'ailleurs nous fournir jamais l'un ni l'autre. Si nous n'avions obtenu ces promesses et si nous n'avions eu confiance en leur réalisation nous n'aurions jamais osé, en effet, entreprendre seul ce travail qui, bien que modeste, nous paraissait irréalisable sans leur concours.

Paris, mars 1930.

CHAPITRE PREMIER

DE LA « PLUS-VALUE » INDUSTRIELLE.

SON PARTAGE

L'activité humaine dans le monde économique a pour but la création d'utilité. On a pu discuter de la hiérarchie des activités humaines selon la quantité d'utilité plus ou moins grande qu'elles créent; on a pu aller jusqu'à dénier au commerce tout rôle créateur pour attribuer à l'agriculture seule ou à l'agriculture et à l'industrie une place prééminente dans l'échelle des activités humaines. Mais ces controverses d'écoles sont aujourd'hui démodées et l'on admet que l'agriculture, les industries et le commerce sont tous créateurs d'utilité.

Des richesses minérales existaient dans les entrailles du sol que l'homme ne pouvait utiliser; le mineur les extrait, les met à la disposition des besoins humains. L'industriel les transforme et, d'une gueuse de fonte bonne tout au plus à damer le sol fait du fer, de l'acier, des outils, des ustensiles. Quant au commerçant il lui revient la mission d'établir un équilibre entre les besoins et les moyens de les satisfaire dans l'Espace et dans le Temps. A lui de trouver des objets qui, par leur accumulation en un même lieu perdent de leur utilité, pour les porter et les offrir là où ils font défaut. A lui de retirer du marché des biens qui y affluent à un moment donné en quantité supérieure à la demande pour les restituer le jour où la demande redeviendra supérieure à l'offre.

On peut donc admettre d'une façon très générale que, dans le domaine économique toute activité humaine a pour but de créer de l'utilité.

Quelle est la mesure de cette utilité ainsi créée?

Pour la déterminer, examinons la situation de l'individu isolé qui fait seul et sans aide œuvre créatrice d'utilité. On peut considérer le cas d'un artisan ou le cas d'un propriétaire de carrière qui exploite seul son gisement ou celui encore d'un petit commerçant.

L'artisan dispose d'un capital restreint qu'il a investi en matières premières et en outils; il dispose de sa propre force de travail. Il achète des matières premières et des forces inertes — courant électrique, gaz, charbon — qui viendront au secours de sa force musculaire personnelle pour arriver à transformer ces matières premières. Au fur et à mesure de leur usure il remplace ses outils, entretient son matériel, le maintient toujours en état de lui servir. Puis, ces matières premières étant transformées, il les revend. Entre le prix de vente des produits de son industrie et la somme des dépenses faites pour acheter les matières premières, le courant électrique ou le charbon, pour entretenir enfin l'outillage en bon état, il existe normalement une différence qui rénumère l'activité de l'artisan et mesure l'augmentation d'utilité des produits qu'il livre à la consommation. Cette différence entre le prix de vente du produit et le prix d'achat de toutes les matières, forces inanimées et machines nécessaires pour sa production, constitue ce qu'on peut appeler « la plus-value industrielle ou commerciale ».

Elle est la raison d'être de l'activité économique humaine considérée aussi bien d'un point de vue général que du point de vue particulier du producteur. Elle mesure, en effet l'utilité produite par lui dans le monde économique; elle est son but égoïste aussi puisqu'elle représente la rémunération de son effort.

Cette plus-value industrielle ou commerciale constitue

la matière même de notre étude qui s'efforcera de rechercher entre quelles personnes elle se répartit et comment s'en effectue le partage.

Dans le cas que nous avons pris comme exemple il n'y a que deux participants à cette plus-value : l'artisan d'une part, l'Etat de l'autre. En effet, l'artisan ne doit partager avec personne ce qu'il considère comme un bénéfice; sa seule obligation est de payer les impôts que l'Etat exige de lui. On pourrait, certes, chercher à faire une discrimination entre la part de ce bénéfice qui revient à l'artisan en tant que rémunération du petit capital qu'il a engagé dans son entreprise et celle qui rémunère le travail personnel qu'il a fourni. Cette recherche serait vaine et sans intérêt. Tout ce qu'il importe de noter c'est, d'abord, que l'artisan désigne sous le terme vulgaire de bénéfices la différence entre le prix de vente global des produits et le total de ses achats de matières et de force. C'est, ensuite que ce bénéfice va se trouver partagé entre l'Etat et l'artisan qui représente à la fois le capitaliste entrepreneur et l'ouvrier.

Nous retrouvons rigoureusement la même situation si nous examinons le cas d'un propriétaire de carrière qui en est l'exploitant. Cet entrepreneur a engagé un capital dans l'acquisition de la carrière et des outils nécessaires à sa mise en valeur. Il fournit sa force de travail qu'il peut compléter par l'achat de forces inertes ou animales, fournies par l'électricité, le cheval ou l'air comprimé. Et ce qu'il nommera son bénéfice ce sera, ici encore, la différence entre le prix de vente de son marbre ou de son granit et la somme des dépenses qu'il aura engagées pour le produire. Ici aussi, ce bénéfice, il le partagera avec l'Etat et la part qu'il en gardera le rémunérera à la fois comme capitaliste et comme travailleur.

Nous pourrions refaire pour le colporteur ou le nauttonnier propriétaire de sa barque comme pour le marchand propriétaire de son fonds le même raisonnement.

Mais il convient plutôt d'examiner le cas de la grande

entreprise et de voir si ce raisonnement lui est applicable. La grande entreprise est caractérisée non seulement par son importance, par le volume de ses affaires, mais encore par le divorce du Capital et du Travail. Pour le reste, le processus économique reste le même : l'entreprise achète des matières premières, des fournitures, de l'énergie sous forme de houille, de courant électrique, de mazout ou de gaz, elle applique les forces sur la matière, entretient son matériel et son outillage et revend enfin ses produits plus cher qu'ils ne lui ont coûté. Cette différence de prix qui mesure à la fois la plus-value industrielle et la quantité d'utilité produite servira à payer les salariés, à rémunérer le capital engagé dans l'entreprise, à acquitter enfin les impôts. Mais, alors que dans les cas précédents cette division était pratiquement bipartite, elle devient ici effectivement tripartite puisque le salarié cesse d'être confondu avec le capitaliste.

Dans le cas de l'artisan ou du boutiquier, le résultat pratique de leur activité se traduit par une somme d'argent facile à évaluer et qu'ils nomment leur bénéfices.

Dans le cas de la grande entreprise nous ne trouvons rien qui corresponde à ce bénéfice. Il y a, d'une part, des intérêts et des dividendes, c'est-à-dire la rémunération du capital engagé et le profit de l'entrepreneur. Il y a, d'autre part, des salaires et, enfin, des impôts. La somme de ces trois éléments ne porte pas, à notre connaissance, de nom dans la langue économique ni dans la langue commerciale.

Cela est aisément compréhensible car cette conception purement abstraite de la plus-value ne correspond à aucune réalité matérielle. De ses trois éléments composants deux sont stables : les salaires varient lentement, l'impôt est calculable d'avance. Le troisième, au contraire, est constitué d'une partie sensiblement constante : le loyer de l'argent, et d'une partie essentiellement mouvante : le profit de l'entrepreneur. Il est compréhensible, dans ces conditions, que l'entrepreneur raisonne autrement que l'artisan. Celui-ci

faisait ses achats puis vendait ses produits dans les conditions les plus avantageuses; il voyait alors et alors seulement quelle somme lui restait pour l'indemniser de ses risques, rémunérer son capital, payer son travail et compenser sa charge d'impôts. Le grand entrepreneur au contraire incorpore dans son prix de revient salaires, impôts et intérêts du capital. Lui aussi vend de son mieux et la différence entre son prix de vente et son prix de revient constitue son profit qu'il ne partage avec personne à moins que la loi ou le contrat n'aient institué un partage de ce bénéfice avec l'Etat ou avec le salarié. Et même dans ce cas, l'entrepreneur a incorporé dans son prix de revient une somme représentant la part éventuelle de l'Etat et du salarié dans le bénéfice. Nulle part n'apparaît la notion de plus-value, jamais ne se pose la question de son partage.

Cette situation qui résulte de la pratique commerciale et qui découle des habitudes comptables, semble avoir faussé nombre de conceptions économiques. C'est ainsi qu'on en était arrivé à considérer que le salaire était le prix d'une marchandise; c'est ainsi que l'on admet encore que l'impôt constitue un élément des frais généraux.

En ce qui concerne le salaire, cette conception du travail marchandise est facilement explicable. Nous avons considéré le cas de l'artisan opérant seul et transformant des matières premières par son travail et par l'application de forces animales ou inertes. S'il s'adjoint un ouvrier il est tout naturellement amené à considérer qu'il a acheté la force de travail de ce salarié comme il achète un cheval ou des kilowatts. L'idée qu'il a accepté un co-partageant de son bénéfice ne viendra pas aussi facilement à l'esprit de l'artisan devenu petit patron que l'idée d'acquisition d'une nouvelle source d'énergie, de travail.

C'est à cette conception simpliste du travail considéré comme marchandise qu'il faut attribuer beaucoup des maux passés de la classe ouvrière, beaucoup des abus patronaux. Elle est aujourd'hui rejetée par l'unanimité des économistes

sociaux. Mais, si le Traité de Versailles a solennellement condamné cette conception, si les accords internationaux ont renouvelé la condamnation, une science pratique, amoureuse et que les considérations d'ordre sentimental ne sauraient émouvoir, la comptabilité a persisté dans ses habitudes anciennes. Le prix de revient d'un produit continue à être calculé par l'addition des matières premières, du travail incorporé à ces matières et d'une partie des frais généraux de l'entreprise.

Dans ces frais généraux figure l'impôt au même titre que l'entretien de l'outillage ou l'amortissement du matériel. Là non plus la conception d'un partage du bénéfice avec l'Etat n'intervient pas.

Cependant l'idée que l'ouvrier, l'Etat et l'entrepreneur sont les co-partageants du résultat final des affaires nous paraît conforme à la vérité économique et historique.

A la vérité économique, nous croyons l'avoir démontré par l'analyse du cas de l'artisan ou du petit commerçant travaillant seul.

Et cette idée est aussi conforme à la vérité historique.

Si l'on veut examiner ce qu'était la situation du salarié aux premiers temps du salariat on est ramené à la belle première période des corporations où la production s'effectuait selon les règles admirables suggérées par saint Thomas d'Aquin et codifiées par les pouvoirs temporels et spirituels. Le compagnon, alors recevait sans doute un salaire, mais ce salaire paraît avoir été très réduit en comparaison des avantages matériels dont il profitait. Logé, nourri par le maître, vivant de sa vie, il voyait sa condition s'améliorer quand les bénéfices étaient considérables; en période de prospérité, lorsque le maître mettait la poule au pot il en avait sa part et si les temps devenaient durs il devait se restreindre, comme le faisaient le maître et sa famille. On ne saurait imaginer partage mieux caractérisé du bénéfice.

Quant à l'impôt il faut en rechercher la source dans les droits de co-propriété du prince sur tous les biens de

ses sujets. Cette co-propriété entraîne partage des revenus de tous les biens matériels. En outre, le prince a droit à une part de l'activité de ses sujets : il peut, durant une fraction de l'année les contraindre à le servir dans ses armées. Mais il peut aussi les laisser à leurs travaux pacifiques habituels en réclamant pour lui une part du revenu de ce travail. Dans l'un et l'autre cas l'individu partage avec son prince les revenus qu'il tire de ses biens et de son activité.

En résumé, toute industrie est productrice d'une quantité d'utilité dont la mesure consiste dans ce que nous avons appelé la plus-value industrielle. Ce produit lucratif se répartit entre trois participants, l'Etat, l'ouvrier et l'entrepreneur, et entre eux trois seuls. L'objet de cette étude est de déterminer la part de chacun et de suivre son évolution au cours des quinze ou vingt dernières années.

CHAPITRE II

LA PART DE L'OUVRIER

Jadis, dans l'industrie, aux temps où paraissait sévir une dure loi d'airain, la part de l'ouvrier se limitait à la seule rémunération du travail effectué. Payé au temps ou à la tâche, le travailleur recevait un salaire proportionnel au travail qu'il avait fourni, au temps qu'il avait passé ou au nombre d'objets qu'il avait transformés ou déplacés. En dehors de cette rémunération il n'avait rien.

A l'heure actuelle, la situation est différente et le salaire en espèces versé à titre de rémunération du travail effectué, s'il représente encore la plus grosse partie de ce que touche le travailleur, ne constitue plus la totalité de sa part. Il existe de nombreux compléments du salaire et, en outre, la presque totalité des entreprises accordent à leurs ouvriers et employés des avantages nombreux qui ne sont pas une rémunération directe du travail, puisqu'ils ne sont proportionnels ni à l'effort ni au rendement, mais qui doivent néanmoins être incorporés au salaire, si l'on veut déterminer avec exactitude la part qui est faite au travailleur dans l'entreprise.

On ne saurait s'attacher ici à l'étude du système de rémunération des salariés; on ne peut pour l'ensemble de la production ériger une règle générale alors que chaque entreprise présente des particularités et que certains salariés, dans une même journée, d'après le travail qu'ils effectuent sont payés selon des systèmes différents. Tout au plus

peut-on dire que le salaire au temps constitue le régime normal pour les professions supérieures et auxiliaires ainsi que pour la masse des travailleurs non qualifiés, le salaire aux pièces étant d'autre part réservé aux ouvriers spécialistes. Dans la hiérarchie des situations d'une entreprise, en haut et en bas de l'échelle sociale s'applique le salaire au temps, au milieu le salaire à la tâche. En dehors de cette remarque d'ordre général règne la plus grande variété dans les modes de rémunération de la main-d'œuvre.

Avant de procéder à l'examen des divers éléments constitutifs de la part de l'ouvrier entendue dans son sens large, il faut citer quelques données que l'on peut considérer comme des *retenues* pratiquées par l'employeur sur le montant des salaires.

Dans certaines industries l'employeur a le droit de déduire des salaires en espèces les dépenses pour l'affûtage et l'entretien des outils ou pour la fourniture de certaines matières livrées au travailleur. Ces déductions pour frais résultant du travail diminuent le salaire sans contre-partie et nous ne devons pas en tenir compte dans la part de l'ouvrier. Parmi les retenues sur le salaire, viennent en second lieu les *amendes* infligées aux ouvriers pour manquements aux règlements d'ateliers ou travail défectueux. Il est évident qu'il faut déduire ces amendes du montant du salaire mais il existe des cas où il faut incorporer à nouveau le montant des amendes dans les compléments du salaire. En ce qui concerne l'industrie extractive en effet, la loi du 29 juin 1894 (art. 6) affecte obligatoirement les amendes aux Caisses des Sociétés de Secours. Le projet Ferroul du 29 mai 1890 n'ayant pas été voté par le Parlement, les autres industries conservent le droit de faire des amendes ce que bon leur semble. Dans la pratique il arrive souvent que les employeurs en affectent volontairement le montant à des œuvres sociales instituées au profit des salariés. Ce qui est prélevé sur le salaire individuel d'un ouvrier retombe alors dans la masse commune dont profitent tous les sala-

riés. En pareil cas le total des amendes infligées au cours d'une année doit apparaître ici sinon dans le montant des rémunérations du travail, du moins dans la part totale de la masse ouvrière.

Il pourrait se trouver là une source d'erreur car toutes les entreprises ne précisent pas l'emploi des amendes. En fait, cette erreur est négligeable non seulement parce que le chiffre des amendes est infime en comparaison de celui des salaires mais encore et surtout parce que les chiffres fournis par les entreprises mentionnent en général d'une part le total des salaires nets, déduction faite des amendes et d'autre part le total net des sommes affectées aux Caisses de Secours ou aux œuvres sociales y compris les amendes s'il y a lieu.

Ces amendes qui provoquent souvent la très vive hostilité de la classe ouvrière sont faibles aujourd'hui : une amende de « quarante sous » paraît une sérieuse sanction contre un ouvrier qui gagne vingt-cinq à trente francs par jour. Elles ont toujours existé et leur tarif, jadis, était autrement lourd.

Au milieu du xv^e siècle Jean Dauvet, liquidateur des biens de Jacques Cœur, établit le règlement d'exploitation des mines d'argent de Pampilieu et prescrivit « que nul ne soye si hardi de faire ordure ne soye vuider dedans laditte montagne, sur peine pour chascune fois de perdre son salaire d'une semaine (1) ».

En troisième lieu viennent parmi les retenues les *cotisations ouvrières à des systèmes d'assurances sociales facultatives ou obligatoires*. Dans le régime facultatif il ne viendrait à personne l'idée d'évaluer le salaire de l'ouvrier en déduisant les primes d'assurances qu'il peut payer pour son compte personnel : tel ouvrier imprévoyant néglige de s'assurer, tel autre consacre une large part de son revenu à

(1) Cité par R. BOUVIER : *Jacques Cœur*, chez Honoré Champion, à Paris.

assurer l'avenir de sa famille et le sien propre. Cette considération ne doit pas intervenir dans l'étude de son salaire.

Le fait que le système d'assurances sociales est obligatoire ne doit rien changer à cette considération. Tout au plus peut-on déduire les primes d'assurances lorsqu'on veut évaluer le salaire en espèces dont dispose l'ouvrier pour ses besoins quotidiens. Mais il faut incorporer les primes dans les compléments du salaire si l'on veut déterminer exactement et complètement la part faite au salarié.

Au premier abord il semblerait plus logique de ne pas tenir compte de ces cotisations ouvrières dans la part du salarié et de les remplacer de préférence par les indemnités versées aux assurés par les Caisses d'assurances. L'ouvrier profite en effet non pas du montant des primes mais du montant des indemnités versées par les assureurs au titre de la réparation des accidents. Ce procédé de calcul présenterait des difficultés pratiques faute de documents relatifs aux paiements effectués par les assureurs au profit du personnel de chaque entreprise assurée. En outre, des versements de l'Etat complètent souvent les cotisations ouvrières et patronales. Le montant des indemnités versées dépend de cette subvention de l'Etat et ce serait fausser la notion de salaire que d'y incorporer ces indemnités qui comportent une part due à la collaboration financière du Trésor Public. « Si l'on admet comme salaires les sommes versées par l'industrie à la main-d'œuvre on ne peut considérer de même la subvention fournie à l'assurance sociale par le Trésor Public. Il serait donc inexact de tenir compte du total des indemnités versées effectivement aux travailleurs puisque certaines parties de ces indemnités correspondent à ladite subvention (1). »

Il faut également rejeter l'argument selon lequel les

(1) *Salaire et durée du Travail dans les Mines*, § 47, B. I. T. — Genève 1928.

avantages tirés par les ouvriers des assurances obligatoires ne correspondraient pas à la charge que représentent pour eux leurs cotisations. Il est indéniable que le bénéfice que le travailleur peut espérer tirer de cette institution présente un caractère presque toujours aléatoire puisqu'il dépend de la réalisation de certains événements fortuits : maladie, accident, invalidité. Il n'en reste pas moins que ces cotisations sont versées en vue de couvrir par la méthode qui est financièrement la plus avantageuse pour la collectivité des ouvriers le coût de certains risques auxquels les travailleurs sont exposés du fait de leur métier ou même de leur nature humaine.

En résumé, toutes les fois que l'employeur a recours au système du précompte, c'est-à-dire qu'il déduit du salaire brut de chaque travailleur le montant des cotisations et qu'il effectue au nom de celui-ci le paiement des primes à l'institut d'assurance il conviendra de reprendre le montant des retenues ainsi pratiquées pour le joindre à la masse des salaires et de ses compléments afin de reconstituer ainsi la part de l'ouvrier.

Aux salaires en espèces proprement dits il faut ajouter d'autres versements en espèces dont les primes de vie chère et les allocations familiales sont les plus importantes.

Les primes de vie chère doivent être assimilées au salaire rémunérant le travail et si elles en sont distinguées dans les bordereaux de travail c'est pour permettre de les faire varier selon les circonstances économiques sans modifier l'ossature même du système de salaires. Dès avant la guerre et *a fortiori* pendant les années d'instabilité économique qui lui ont succédé les industriels ont divisé le salaire en une partie fixe considérée comme le salaire de période normale et une partie variable s'adaptant aux fluctuations du coût de la vie. Il suffisait de modifier le pourcentage de prime pour adapter le salaire à la situation économique momentanée sans remettre en discussion les bases de rémunération du travail. Cette distinction ne présente pour notre

étude aucun intérêt et les primes de vie chère doivent être incorporées dans le montant des salaires.

Outre les salaires en espèces payés en proportion du travail fourni, les ouvriers de la plupart des industries touchent des allocations supplémentaires qui sont indépendantes du travail effectué en ce sens qu'elles ne varient pas selon le rendement du travail ou selon sa durée.

Parmi les allocations en espèces la plus importante est *l'allocation familiale*, institution récente mais qui rapporte à la classe ouvrière des sommes considérables, lesquelles lui sont versées tantôt directement par l'entreprise et tantôt par des caisses de compensation.

D'autres primes et allocations en espèces viennent majorer encore le gain du salarié et présentent toutes ce caractère commun d'être accordées en raison de certaines considérations d'ordre personnel et sans que la quantité ou la valeur du travail fourni entre en ligne de compte. Telles sont en particulier les primes d'accouchement ou d'allaitement, les indemnités de déplacement, les primes d'assiduité, etc...

On a ainsi passé en revue ce que touche le salarié; il faut maintenant examiner ce qu'il coûte à l'entreprise en plus du salaire en espèces car un salarié coûte plus qu'il ne touche ou ne paraît toucher et pour déterminer la part que lui accorde l'entreprise il importe de tenir compte des dépenses que l'employeur supporte pour assurer son personnel ou lui procurer divers avantages en nature.

De même que nous avons ajouté au salaire les cotisations des ouvriers aux assurances sociales, de même nous devons ajouter également les *versements faits par les patrons pour assurer leur personnel*. Si aucun système d'assurance n'était mis en pratique, les employeurs devraient augmenter les salaires pour permettre à leurs ouvriers soit de s'assurer eux-mêmes, soit de se constituer des économies pour le jour ou l'accident, la maladie, le chômage ou la vieillesse les priveraient de leurs moyens d'existence et de

leur force de travail. Donc les avantages que tirent les travailleurs de l'organisation des assurances et des versements patronaux constituent bien un supplément de salaire et doivent être incorporés dans le total que nous voulons établir. Ici encore, comme pour les cotisations ouvrières et pour les mêmes raisons ce sont les primes qui doivent entrer en ligne de compte et non les indemnités versées par les assureurs.

Cependant, en ce qui concerne l'assurance accidents instaurée par la loi de 1898, il faut noter que beaucoup de grandes sociétés jouent vis-à-vis d'elles-mêmes le rôle d'assureur. Elles ne versent pas de primes à une Compagnie d'assurance mais constituent des réserves destinées à parer aux dépenses provoquées par les accidents du travail. Dans ce cas il ne saurait être question d'évaluer la charge que cette institution impose à l'entreprise autrement que par les dépenses qui lui incombent pour indemnités et frais médicaux.

Il serait même extrêmement difficile de déterminer avec précision le montant de la charge qui résulte de la loi de 1898 car les Sociétés qui trouvent en elles-mêmes leur propre assureur organisent en général un service médical qui leur est particulier : elles rémunèrent des médecins, pharmaciens, infirmiers, construisent des infirmeries ou des hôpitaux. Mais ces divers services ne se bornent pas à soigner les victimes d'accidents du travail ; ils étendent leur action à la lutte contre les maladies ou invalidité d'origine non professionnelle dont souffrent les ouvriers ou leur famille.

Cette distinction présenterait d'ailleurs ici peu d'intérêt car nous ne cherchons pas à déterminer avec précision les diverses rubriques sous lesquelles on peut classer les différents éléments constitutifs de la rémunération de la main-d'œuvre, mais la part globale qui revient à celle-ci.

Les *allocations en nature* tiennent une place importante dans la part faite par l'entreprise à ses salariés. Les

statistiques de salaires souvent n'en tiennent pas compte; lorsqu'en effet on étudie du point de vue de l'ouvrier pris individuellement le montant de son gain il est difficile de calculer avec précision quelle valeur représenteraient ces avantages très variés s'ils étaient traduits en espèces. L'ouvrier peut, à la rigueur, estimer combien lui coûterait le charbon qui lui est fourni gratuitement. Il lui est plus difficile de préciser la valeur de son logement; il devient impossible d'estimer l'avantage qu'il tire des crèches et des écoles fondées pour ses enfants, des soins médicaux dont profitent lui-même et sa famille, des terrains de sport ou des bibliothèques mises à sa disposition. Mais si l'on veut, comme c'est le cas ici, évaluer combien les salariés pris dans leur ensemble coûtent à l'entreprise, il devient relativement aisé de préciser le coût de ces institutions dont l'existence constitue un complément du salaire, une charge destinée à satisfaire aux besoins des seuls travailleurs.

Les allocations en nature se présentent sous diverses formes, selon les industries : les plus fréquentes consistent dans la distribution de charbon ou de bois de chauffage, la mise à la disposition du personnel de logements et de jardins, la fourniture de l'eau et de l'éclairage, l'organisation enfin de services médicaux, de centres scolaires ou sportifs.

La crise du *logement* et le désir de fixer la main-d'œuvre ont incité la plupart des entreprises à loger une partie croissante de leur personnel dans des maisons et des cités appartenant à l'entreprise. Dans les régions dévastées où le problème du logement se posait dans des conditions particulièrement aiguës, les industriels ont construit de véritables villes ouvrières et le mouvement a été suivi dans les autres régions de France. Les maisons édifiées par les entreprises au profit de leur personnel ont été d'autant plus nombreuses que les villes constituant le réservoir de main-d'œuvre étaient plus éloignées du centre industriel ou moins peuplées. Il est très difficile de calculer la valeur du logement mis à la disposition des ouvriers et employés. La mé-

thode la plus souvent employée consiste à additionner le loyer au taux de 6 % ou 7 % des capitaux immobilisés dans les immeubles ouvriers et les charges d'entretien de ces immeubles et à déduire du total ainsi obtenu le loyer en général très faible demandé aux ouvriers logés. Cette méthode donne des résultats qui sous-estiment la valeur locative des logements car elle néglige l'amortissement des maisons ouvrières.

Les industries sont nombreuses qui fournissent à leur personnel, à titre gratuit ou à tarif réduit le *charbon* nécessaire aux besoins domestiques. Il faut considérer comme salaire la valeur de ce charbon attribué gratuitement ou la différence entre sa valeur commerciale et le prix qui en est demandé au bénéficiaire.

Il en va de même pour les fournitures de courant électrique, de gaz ou d'eau faites par les entreprises à leurs salariés.

Mais ces fournitures souvent sont difficiles à évaluer car les entreprises qui les donnent et en général les produisent elles-mêmes ne posent pas de compteurs dont l'installation ne répondrait qu'à des besoins statistiques. Les machines élévatrices produisent l'eau nécessaire aux besoins de l'usine et de la cité ouvrière mais on ne sait quelle part l'une et l'autre en absorbent. Les dynamos fournissent de même le courant sans qu'on cherche à déterminer avec précision qui le consomme.

Souvent il arrive que l'on néglige la valeur des fournitures elles-mêmes — valeur faible d'ailleurs — et qu'on tienne seulement compte des frais d'installation de l'eau et de l'électricité dans l'estimation de la valeur du logement.

C'est ainsi qu'une Compagnie de Produits chimiques estime qu'elle dépense 8.000 francs pour construire une pièce de maison ouvrière dont l'installation complète avec l'eau, le gaz et l'électricité porte la dépense à près de 12.000 francs. La valeur du loyer tiendra compte de l'immobilisation et de l'amortissement de ces 12.000 francs et il ne sera

pas question de la valeur du gaz, de l'eau et du courant fournis.

Enfin, les Compagnies créent pour leur personnel des organismes extrêmement variés destinés à satisfaire ses besoins physiques, intellectuels et moraux. Ce sont des terrains de sports, des maternités, des crèches pour les enfants, des coopératives ou économats qui luttent contre la cherté de la vie, des bibliothèques pour les ouvriers, des écoles pour leurs enfants qui, à l'aide de Bourses, peuvent être conduits jusqu'à l'enseignement supérieur, des patronages, des églises enfin. Toutes ces œuvres créées ou subventionnées par l'entreprise tendent à améliorer le sort du travailleur. Il est donc juste de considérer comme un complément des salaires les sommes ainsi dépensées par l'entreprise puisque les bénéficiaires du salaire et ceux de ces œuvres sont les mêmes personnes.

Telle est la composition complexe de la part de l'ouvrier. On s'efforcera de chiffrer son montant, d'en étudier l'évolution globale et même de préciser l'évolution comparée de ses diverses parties constituantes.

CHAPITRE III

LA PART DE L'ÉTAT

Le second participant est l'Etat et lorsqu'on parle ici de l'Etat comme bénéficiaire de l'activité économique d'une entreprise, il faut entendre les Finances publiques en général et joindre aux impôts d'Etat ceux perçus au profit des départements et des communes.

Il ne convient pas ici de discuter le droit que peut avoir l'Etat de réclamer sa part dans les produits et revenus. L'Etat existe, il serait déplacé d'examiner s'il a raison d'être. L'impôt est une conséquence naturelle de cette existence de l'Etat, c'est un fait devant lequel il faut s'incliner en pratique. Peu importe qu'on le justifie par des raisons historiques ou économiques; peu importe qu'on considère l'Etat successeur du Prince comme co-propriétaire des biens des sujets ou qu'on compare la charge fiscale à une prime d'assurance ou à la rémunération de services rendus. L'impôt est. Sans porter aucun jugement sur sa raison d'être, sans même examiner s'il est judicieusement établi dans la pratique, nous l'étudierons dans ses rapports avec les entreprises et nous nous efforcerons d'évaluer quelle part il prélève dans le montant de la plus-value industrielle.

Au lieu de trouver, comme en matière de salaires, un grand nombre de participants, il n'y en a qu'un seul en ce qui concerne l'impôt : c'est le Fisc. Mais le Fisc est polymorphe autant que doué d'ubiquité. A l'occasion de tous les actes, de tous les mouvements d'espèces, de tous les dé-

placements ou transformations de matières il apparaît et prélève sa part d'une façon plus ou moins discrète.

Cette part semble, au premier abord, pouvoir être déterminée avec précision, mais la question se présente sous deux aspects différents qui méritent d'être étudiés l'un et l'autre. On peut d'abord rechercher ce que le Trésor public reçoit des entreprises considérées, mais on peut également s'efforcer de déterminer par qui cette somme est effectivement payée et qui en supporte le poids en fin de compte.

Le premier aspect de la question ne présente pas de difficultés théoriques et s'il est parfois malaisé de préciser le total des versements effectués par une entreprise entre les mains des agents du Fisc, cela ne résulte que des difficultés matérielles qu'on éprouve à faire le récolement de tous les impôts et de toutes les taxes payées par petites sommes au cours d'un exercice. Les comptabilités commerciales ne groupent pas en général les impôts. La plupart de ceux-ci atteignent l'entreprise tout entière et, comme tels, figurent au compte des Frais Généraux. D'autres, au lieu de frapper l'entreprise dans son ensemble, incombent plus spécialement à une partie de la production, à certaines opérations commerciales. Il est normal que la comptabilité rattache ces dépenses aux différents comptes de fabrication et les incorpore directement et sans les faire passer par le compte des Frais Généraux au prix de revient des produits qu'elles concernent. Certains impôts enfin disparaissent complètement en raison de leur faible importance comparée au montant de l'opération qui en motive la perception. C'est le sort fréquemment réservé aux timbres-quittance. De même la plupart des impôts perçus à l'occasion des opérations de Bourse et de Banque sont souvent réunis avec les courtages de Banque sous une rubrique unique. Cette pratique est d'ailleurs aisément compréhensible. Pour l'entreprise ces dépenses, qu'elles soient faites au profit du banquier ou au profit de l'Etat par l'intermédiaire du banquier, doivent grossir en fin de compte le Débit des Frais

Généraux. Il est inutile de distinguer des dépenses qu'il faudra regrouper par la suite.

Si le commerçant n'ouvre pas dans ses livres un compte unique à l'Etat, le Trésor Public ne peut pas davantage établir ce que lui rapporte chaque entreprise. La comptabilité commerciale et la comptabilité publique sont établies selon des règles différentes qui répondent à leurs besoins propres. Or l'entreprise, pas plus que l'Etat, n'éprouvent le besoin de comptes de ce genre. Pas plus une comptabilité que l'autre ne donne en bloc la part de l'Etat dans les produits d'une entreprise, mais de chacune on peut tirer des renseignements.

C'est pourquoi, après avoir étudié pour quelques industries le montant des impôts en nous fondant sur les documents fournis par les entreprises elles-mêmes, nous reprendrons la question à partir des statistiques publiées par le Ministère des Finances pour l'ensemble du commerce et de l'industrie.

Les taxes et impôts ne constituent d'ailleurs pas le seul profit que l'Etat tire de l'existence des entreprises et il est des cas où un régime de faveur lui est appliqué. Il en va ainsi, par exemple, pour l'industrie ferroviaire qui, en vertu tant du cahier des charges que de conventions particulières, applique aux transports effectués pour le compte de l'Etat des tarifs particulièrement réduits et avantageux.

Pour évaluer le montant des sommes versées au Trésor Public directement ou non par une entreprise, il faut réunir tous ces impôts, toutes ces économies et ce travail de récolement apparaît comme possible.

Il deviendrait cependant impossible de résoudre le problème posé d'une façon plus large et de déterminer parmi la somme des revenus et des capitaux qui prennent leur source dans l'activité d'une industrie quelle part revient à l'Etat. Il faudrait pour cela tenir compte des impôts qui ont un caractère personnel et échappent à toute étude générale : on devrait étudier l'impôt prélevé sur les salaires

du personnel et les droits de succession portant sur les titres sociaux trouvés, à leur décès, dans le portefeuille des actionnaires; il conviendrait de ne pas négliger la part de l'impôt général sur le revenu dont l'origine réside dans les traitements, tantièmes ou dividendes payés par les entreprises; on pourrait même retenir le montant des droits fiscaux sur les opérations de Bourse exécutées sur les titres sociaux. Quelque regret que l'on puisse éprouver à négliger ces importantes ressources fiscales, il faut reconnaître que dans le cadre de cette étude leur examen est matériellement irréalisable. Ce n'est que réduite à des impôts ayant un caractère réel que cette enquête peut être menée et si elle se révèle parfois difficile dans la pratique, elle n'est jamais infaisable au point de vue théorique.

Il n'en va pas de même lorsqu'on aborde l'étude de l'impôt sous son deuxième aspect et qu'on prétend déterminer par qui est supportée en fin de compte la charge fiscale. On se heurte au problème de l'incidence des impôts que les auteurs qui font autorité en la matière considèrent comme insoluble.

On a vu comment les impôts sont traités dans les comptabilités industrielles ou commerciales. Soit qu'ils figurent d'abord au compte des Frais Généraux pour être ensuite, avec les autres Frais Généraux, répartis entre les comptes des différents produits, soit qu'on en incorpore directement le montant dans ces comptes ils finissent toujours par venir grossir le prix de revient des produits. Quels que soient les éléments qui entrent dans ce prix de revient, le vendeur s'efforcera de fixer son prix de vente à un niveau supérieur pour se réserver une marge bénéficiaire aussi importante que possible. Il tendra à maintenir ce prix de vente au niveau le plus avantageux pour lui qui est tel que le produit du profit unitaire par le nombre des objets vendus soit maximum.

Quant au client, il n'y a aucune raison pour qu'il adopte une attitude différente à l'égard des divers éléments

du prix d'achat. Que celui-ci soit augmenté du fait de l'impôt, de la hausse des matières premières ou des prétentions du vendeur à un profit exagéré, peu lui importe. Il n'est pas disposé à payer un produit plus cher en pensant que la majoration du prix tombe dans la caisse de l'Etat. Seul le prix d'achat l'intéresse. Si ce prix s'élève outre mesure, il restreindra ses achats, fera appel à la concurrence entre producteurs ou substituera au produit majoré un produit similaire. Le cours d'une marchandise n'est pas fixé par le vendeur ni par l'acheteur : il résulte à la fois du prix de revient, de l'état du marché, des besoins de la clientèle, des cours enfin des produits de remplacement.

Peut-on, dans ces conditions, espérer déterminer comment se répartit la charge fiscale? Comment préciser avec certitude si l'augmentation de l'impôt entraîne réduction du profit ou majoration du prix? Selon les cas, selon la situation du marché, le niveau du prix de revient et les dispositions de la clientèle, on observera l'une ou l'autre conséquence, les deux ensemble parfois. Le problème, en effet, consiste en fin de compte à répondre à ces questions : que serait le prix si la charge fiscale n'existait pas, que deviendrait-il si, toutes choses égales d'ailleurs, on imposait à une entreprise ne payant aucun impôt une charge égale à celle qu'elle supporte actuellement?

Aucune réponse générale ne peut être donnée à ces questions. Le producteur, l'intermédiaire s'efforcent toujours de répercuter sur le client l'impôt qu'ils subissent; l'acheteur se rebelle et il n'est pas de règle générale permettant de prédire le succès ou l'échec de cette tentative.

Il faut donc négliger cet aspect de la question et se limiter à l'étude du premier point de vue envisagé.

On a été conduit à diviser les impôts payés par les entreprises en plusieurs groupes.

En premier lieu viennent ce que nous avons nommé les impôts généraux et qui sont exigés de toutes les personnes physiques ou morales sans que la nature de leur

activité soit prise en considération. Qu'un chèque émane d'un particulier ou d'une société commerciale, il est soumis au timbre ; qu'une maison soit la propriété d'un rentier ou le siège social d'une entreprise, elle doit acquitter l'impôt foncier.

Nous avons classé en second lieu les charges fiscales spéciales à certaines branches d'industries : les mines paient les redevances, les Compagnies de distribution du gaz partagent leurs bénéfices avec le concédant, les transports par chemins de fer sont affectés d'une taxe spéciale, toutes les entreprises enfin paient l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

Enfin, le fait pour une entreprise d'avoir adopté la forme de Société anonyme et d'avoir placé des titres dans le public détermine le paiement d'impôts particuliers que nous avons groupés sous la rubrique d'impôts sur titres : impôt sur le revenu des valeurs mobilières, droits de transmission, timbre, etc...

C'est dans ces trois catégories que nous nous efforçons de classer toutes les ressources procurées par les entreprises aux finances publiques.

CHAPITRE IV

LA PART DE L'ENTREPRENEUR

Le dernier bénéficiaire de l'entreprise est l'entrepreneur lui-même; il y a lieu de le classer en dernier rang non pas en raison de l'importance de son rôle ou du montant de sa part, mais parce que le revenu qu'il tire de l'entreprise n'apparaît que comme un résidu, ne se dégage qu'après le paiement de toutes les autres charges, de tous les frais.

Dans l'entreprise élémentaire, celle du colporteur ou de l'artisan, la notion de profit est difficile à dégager de celles de salaire et de loyer de l'argent. Petit capitaliste qui a mis sa fortune dans son fonds, ouvrier isolé dont le travail n'est pas rémunéré par un salaire fixé, entrepreneur qui organise sa production et en subit les chances bonnes ou mauvaises, l'artisan est tout cela à la fois. Il ne peut en fin d'année dire combien son travail lui a rapporté ni le taux de placement de son capital dans son affaire; il ne peut pas davantage préciser le montant de son profit.

Il faut négliger le cas idéal où un entrepreneur ne fournissant ni travail ni capitaux ou les fournissant comme le ferait un salarié ou un capitaliste ordinaire, réunit des capitaux d'emprunt rémunérés à un taux forfaitaire, une main-d'œuvre payée sans tenir compte des bénéfices et s'approprié le profit dont le montant se dégage clairement.

Cette clarté idéale du partage entre le travailleur, le capitaliste et l'entrepreneur dont l'audace, le sens de l'organisation et l'habileté mettent en œuvre Travail et Capital

ne se rencontre pas dans la pratique des grandes entreprises.

Dans la Société anonyme il existe un mélange économiquement et même légalement obligatoire des rôles de salarié, de capitaliste et d'entrepreneur.

L'entrepreneur est « la personne... qui consent à assumer seule les chances favorables ou défavorables de l'entreprise, les risques de profits et pertes (1) ».

Dans la Société par actions, ce sont les actionnaires et les administrateurs qui jouent ce rôle d'entrepreneurs puisque ce sont eux qui acceptent le risque de l'entreprise.

« Juridiquement, les actionnaires qui touchent les dividendes, etc., sont les piliers de l'entreprise; en réalité, psychologiquement et économiquement la plupart de ces intéressés se bornent à toucher des rentes variables; les entrepreneurs effectifs sont toujours les personnes en petit nombre qui dirigent l'entreprise (2) ».

Or ces entrepreneurs effectifs, ces administrateurs et gérants fournissent leur travail et sont contraints d'engager des capitaux dans l'affaire, car les statuts les obligent à déposer un certain nombre d'actions dans les coffres de la Société en gage de leur bonne gestion. Ils cumulent ainsi les fonctions d'entrepreneurs, de salariés et de capitalistes.

Quant aux actionnaires, ils sont également capitalistes et entrepreneurs, entrepreneurs inactifs, il est vrai, mais entrepreneurs néanmoins par le risque qu'ils acceptent.

Dans ces conditions, il devient difficile de déterminer la part qui leur revient à titre d'intérêts ou à titre de profits. Cette distinction abstraite présente d'ailleurs assez peu d'intérêt dans l'étude présente. « L'actionnaire qui touche un dividende, c'est-à-dire un revenu d'entrepreneur ne se préoccupe pas de discerner ce qui, dans ce revenu, pourrait être considéré comme l'intérêt de son apport (3) ».

(1) PERREAU, *Cours d'Écon. Pol.*, t. I, p. 113.

(2) SCHMOLLER, *Principes d'Écon. Pol.*, t. IV, N° 231.

(3) PERREAU, *Cours d'Écon. Pol.*, t. II, n° 700.

Or ce qu'on recherche ici, c'est la part qui revient à l'actionnaire plutôt que la justification de son revenu, c'est le revenu global qu'il tire de l'affaire et non pas les éléments constitutifs de ce total.

Deux questions se posent maintenant : la première tendant à définir l'extension du terme d'entrepreneur, la seconde à déterminer quelles sont les sources de revenus de ces entrepreneurs.

Sous le terme d'entrepreneurs on doit grouper les actionnaires d'une société, les administrateurs et administrateurs délégués, les porteurs de parts de fondateurs et pour la partie variable de leur traitement, tous les salariés intéressés aux bénéfices.

L'actionnaire et le porteur de part bénéficiaire sont entrepreneurs par le risque qu'ils acceptent en plaçant leur capital dans l'affaire. L'obligataire qui, lui aussi, finance l'entreprise, n'est pas entrepreneur mais simple créancier au même titre qu'un banquier qui consentirait une ouverture de crédits à l'entreprise.

Les administrateurs actifs sont les véritables entrepreneurs car ils acceptent non pas les conséquences fâcheuses ou favorables des actes d'autrui mais la responsabilité de leurs propres agissements. Ils sont entrepreneurs non seulement par le risque qu'ils supportent mais par la nature même de l'activité qu'ils déploient.

Quant aux salariés intéressés aux bénéfices, il faut distinguer ceux qui sont intéressés aux ventes ou au chiffre d'affaires et ceux dont le salaire varie selon l'importance, non des opérations, mais des bénéfices réalisés. Les premiers sont des salariés ordinaires dont le mode de rémunération peut être assimilé au salaire à la tâche. Les seconds seuls et pour la fraction variable de leurs traitements sont des entrepreneurs.

Quels sont les revenus de ces divers entrepreneurs?

Ils sont de nature très variable selon les bénéficiaires.

L'administrateur touche à la fois des jetons de pré-

sence et un pourcentage des bénéfices constituant des tantièmes. On peut considérer les jetons comme représentant un salaire et rétribuant les services que l'administrateur rend à la société par son activité et sa connaissance des affaires, par son esprit d'organisation, son habileté et surtout par ses relations. Mais le montant des tantièmes apparaîtrait disproportionné à ce rôle et aux services que peut rendre l'administrateur s'il ne remplit pas les fonctions d'administrateur délégué. On peut considérer que les tantièmes ne constituent pas un traitement en général mais une majoration du dividende attribué aux principaux actionnaires en même temps que leur sont réservés les fauteuils d'administrateurs.

Cette distinction est d'ailleurs ici sans intérêt : les jetons de présence qu'ils soient tenus pour salaire ou pour compléments du dividende sont versés à des administrateurs qui jouent dans l'entreprise le rôle d'entrepreneurs actifs et non de salariés. Ces jetons ne sauraient en aucune façon, même s'ils apparaissent comme un salaire, figurer dans la part des salariés; versés à des entrepreneurs ils doivent être classés dans la part des entrepreneurs et ajoutés aux dividendes servis aux actionnaires, et aux tantièmes attribués au Conseil.

La rémunération normale de l'actionnaire et du porteur de parts de fondateur, celle à laquelle on songe immédiatement est le dividende. Mais ce n'est pas la seule source de revenus. Une entreprise bien gérée ne distribue pas tout son bénéfice : en dehors même de la réserve légale qui lui est imposée elle constitue normalement des réserves facultatives, dont l'origine se trouve dans les statuts sociaux, dans une décision de l'Assemblée générale ou simplement dans la politique suivie par le Conseil d'Administration. Constituer une réserve ne signifie pas conserver dans ses caisses une somme liquide ni déposer cette somme à la Caisse d'Epargne. La Réserve est une expression comptable, non une réalité matérielle et son montant est disséminé dans

toute l'entreprise. Elle constitue un nouveau capital investi dans l'affaire; mais ce capital présente la particularité de ne pas demander de rémunération : la masse des actionnaire l'abandonne gratuitement pour renforcer la société, élargir ses possibilités, et sa trésorerie, favoriser son développement. L'actif social se trouve ainsi augmenté sans autre contrepartie au passif qu'une expression comptable ne recouvrant pas une dette réelle. A l'expiration de la société l'action aura une valeur de liquidation supérieure à la valeur nominale et d'autant plus forte que les réserves auront été plus généreusement dotées.

Sans attendre cette échéance lointaine et problématique l'accroissement de puissance que la société trouve dans la constitution des réserves permet d'escompter une augmentation de l'activité sociale, des bénéfices et des dividendes. La conséquence normale de ce renforcement de la situation de l'entreprise par la création de réserves est donc l'augmentation de valeur des actions, la hausse des titres en Bourse. Il est impossible d'établir un rapport numérique entre la hausse des cours d'une action et le montant des bénéfices réservés; trop d'autres causes interviennent à la Bourse qui rendent ce calcul irréalisable. Mais si ce rapport ne peut être chiffré, il n'en existe pas moins d'un façon indiscutable.

A côté des réserves constituées loyalement par décision de l'Assemblée générale, déclarées au Bilan et chiffrées avec précision, il en existe d'autres, occultes, que les Conseils d'Administration constituent souvent avec la complicité des actionnaires, parfois à leur insu et dont le montant ne peut être précisé. Un chapitre spécial leur sera consacré lorsqu'aura été étudié le Bilan et mis en relief son hermétisme trop fréquent.

Toutes ces réserves, avouées ou non, ont la même conséquence : l'augmentation de puissance de l'entreprise et la hausse de ses titres en Bourse.

Un capitaliste, même s'il ne se livre pas à la spécula-

tion doit tenir compte de l'augmentation de valeur de son capital qui peut compenser la modicité de son revenu. Il serait donc inexact de négliger la valorisation des titres due à l'accumulation de réserves lorsqu'on étudie la part qui revient à l'actionnaire et au détenteur de parts bénéficiaires.

En dehors du dividende et de l'augmentation de valeur boursière du titre, l'actionnaire connaît d'autres sources de bénéfices.

Au moyen de leurs réserves, de nombreuses Sociétés fondent des filiales ou prennent des participations dans des entreprises déjà existantes. Les intérêts pris ainsi dans d'autres Sociétés sont représentés par des titres tenus en portefeuille. La politique des Sociétés mères peut alors varier. Certaines se transforment peu à peu en holdings. Leurs propriétés mobilières prennent une importance croissante en comparaison de la valeur du fonds social; les revenus du portefeuille arrivent à dépasser ceux de l'exploitation industrielle prévue aux statuts comme principale activité sociale. D'autres Compagnies, au contraire, ne conservent en portefeuille que le nombre de titres — souvent à vote plural — leur assurant le contrôle des entreprises filiales, contrôle renforcé par le fait que le Conseil d'Administration de ces filiales est composé en majorité d'administrateurs de la Société mère. Les titres des filiales deviennent disponibles et, plutôt que de les jeter sur le marché, les Sociétés préfèrent en faire profiter leurs actionnaires. Ce procédé présente comme on va le voir des avantages pour les actionnaires de la Société mère; il en présente aussi pour cette Société qui réalise aisément le classement des actions de filiales, en assure la dissémination chez les capitalistes qui ne veulent que du bien aux entreprises du groupe, en évite l'acquisition de « gros paquets » par des groupes financiers concurrents.

Quant au propriétaire d'actions de la Société mère, son intérêt est évident. Moyennant le débours de la valeur

nominale, majoré ou non d'une prime d'émission, il se voit gratifier d'actions de Sociétés filiales dont les cours en Bourse sont généralement très supérieurs au prix qui lui est demandé. S'il ne veut pas souscrire et augmenter sa mise, il peut vendre son droit de souscription. S'il souscrit, ce qui en règle générale est plus avantageux surtout du fait des impôts et courtages qui frappaient jusqu'à ces derniers temps les négociations de droits, il peut, aussitôt après la livraison des titres, s'en défaire en Bourse et le plus souvent à profit.

En novembre 1928, les actionnaires de la Thomson-Houston pouvaient souscrire moyennant 595 francs à des actions Alsthom. En juillet suivant le titre Alsthom valait près de 1.600 francs.

Les simples augmentations de capital si avantageuses pour les porteurs de parts le sont aussi quoique à un degré moindre pour les actionnaires anciens qui ont le droit de souscrire aux titres nouvellement émis dans des conditions particulièrement favorables.

En 1914, Courrière émit 120.000 actions nouvelles de 100 francs. Aux anciens actionnaires elle étaient offertes au pair de 100 francs; des souscriptions à titre réductible émanant de non actionnaires étaient admises, mais au cours de 1.450 francs.

Il y a des Sociétés qui arrivent à proposer à leurs actionnaires régulièrement une ou deux opérations financières par an. La Compagnie de Kong par exemple a entre 1925 et 1929 procédé à huit opérations de ce genre. Supposons un actionnaire qui en novembre 1925 a fait l'acquisition d'une action Kong : il l'a payée 180 francs environ. S'il a systématiquement vendu ses droits de souscription il a touché en 1929 : 181,35 brut et amorti ainsi son capital initial. Il conserve néanmoins l'action Kong amputée de huit coupons et qui en juillet 1929 cote 320 francs environ. Que lui importe, dans ces conditions, le dividende de 15 francs qui pourtant lui donne une rémunération de 4,68 %.

Si l'actionnaire de Kong se trouve en quatre ans dans cette situation favorable il se trouverait encore en meilleure posture s'il avait souscrit à toutes les émissions et si, au lieu de se contenter de la hausse du titre Kong, il avait su profiter de celle des diverses filiales (Plantations d'Elima, Plantations réunies de l'Ouest Africain, Palmeraies de l'Ogooué).

Cet exposé théorique de la part revenant à l'entrepreneur met en relief les nombreuses et graves difficultés qu'on éprouve pour en faire une étude complète et sincère.

On peut ranger ces difficultés en trois groupes : elles résultent de la variété des personnes qui se rangent dans la classe d'entrepreneurs, du caractère hétérogène des revenus que leur procure l'entreprise, et surtout l'absence de documents relatifs à ces revenus.

Pour chaque affaire étudiée, il faut, en effet, commencer par déterminer quels sont les entrepreneurs et réunir pour cela aux actionnaires les porteurs de parts, les administrateurs, parfois même certains salariés.

Ensuite, il faut, pour chacun d'eux, déterminer le montant des revenus qu'il tire de sa situation d'entrepreneur : les sources en sont variées. Les dividendes en espèces sont distribués par la Société mais celle-ci peut aussi éventuellement répartir des titres qui remplacent ou majorent le dividende ; ces titres sont tantôt des actions de la Société elle-même et tantôt des actions de ses filiales. Ces divers profits émanent de la Société. Mais il en est d'autres qui ne se révèlent que par des opérations de Bourse faisant apparaître les plus values du capital.

Contre cette étude détaillée et forcément incomplète dont nous traçons ici le programme on peut nous objecter qu'au lieu de regrouper tous les éléments fragmentaires du profit mieux vaudrait l'étudier à sa source et avant sa répartition. Il existe bien en effet un moyen théorique très simple d'éviter toutes ces difficultés : c'est de ne retenir, au lieu de tous les profits des divers entrepreneurs, que le chiffre du bénéfice net de l'entreprise. Dividendes,

plus values boursières, distribution de titres, trouvent tous leur origine commune dans ce bénéfice net. Il suffirait d'en connaître le chiffre unique pour juger de la situation de l'entrepreneur plus sûrement que par tout autre moyen.

Malheureusement, le chiffre vrai du bénéfice est le seul qu'on ne puisse jamais obtenir : le public ne le soupçonne pas, les actionnaires l'ignorent; il n'est pas connu de tous les administrateurs et les rares initiés ne le divulguent pas.

Quant à le reconstituer par étude des bilans et autres renseignements financiers publiés par les Sociétés, il n'y faut pas penser. Nous dirons la vanité de cet espoir au chapitre des « Documents » en examinant d'une façon pratique cette fois les sources de renseignements auxquelles on peut puiser.

CHAPITRE V

LA PART DE L'ENTREPRENEUR (Suite)

De la distinction, parmi les bénéfices distribuables, des dividendes provenant des exploitations industrielles d'une entreprise et de ceux provenant de son portefeuille.

La plupart des grandes Sociétés tirent leurs bénéfices non seulement de l'industrie ou du commerce dont l'exploitation constitue leur activité principale, mais encore du portefeuille qu'elles se sont acquis et des participations qu'elles ont prises dans d'autres affaires.

Etant donné la différence qui existe entre ces deux sources de revenus, il y a lieu de se demander s'il faut tenir compte ici de l'une et de l'autre. La question se pose en effet de savoir si les trois éléments qu'on s'efforce de mettre en parallèle : impôts, salaires et dividendes sont comparables. Pour cela il faut que tous trois aient pour base une même activité économique c'est-à-dire que les salaires et les impôts soient acquittés par la même entreprise et que le dividende soit celui distribué par ladite entreprise en raison des bénéfices qu'elle réalise sur les opérations qui ont motivé les dépenses de salaires et l'acquittement des impôts. Or si l'on tient compte, dans le chiffre des dividendes, de ceux qui ont trouvé leur source dans le portefeuille social, c'est-à-dire en définitive dans l'activité économique d'autres entreprises, on ne tient compte en aucune façon des impôts

et des salaires correspondant à ces bénéfices et payés par ces entreprises.

Au point de vue théorique, il nous paraît indiscutable que pour caractériser la situation d'une industrie il faille ne retenir en matière de salaires, d'impôt ou de dividendes que ce qui est relatif à la pratique de cette industrie en négligeant les activités connexes de l'entreprise comme la gestion d'un portefeuille.

On arguerait vainement que le portefeuille social a presque toujours été constitué par des prélèvements sur les bénéfices et qu'il serait illogique de ne pas tenir compte dans les bénéfices à venir de ceux produits par des valeurs mobilières acquises avec des bénéfices anciens.

Il n'est pas douteux que, selon le système théorique proposé, le capital investi dans le portefeuille eut été tenu pour dividende s'il avait été distribué et que le revenu de ce capital n'est pas tenu pour tel.

Mais l'explication de cette situation paradoxale est facile : avec l'approbation des actionnaires, la Société a réservé une part des bénéfices et avec ces capitaux elle s'est constitué un portefeuille. Ce capital a été détourné de son usage normal puisqu'à son activité industrielle principale la Société a adjoint une activité accessoire : la gestion d'un portefeuille. Il s'est constitué une entreprise ayant deux buts : exercer une industrie d'une part, gérer un portefeuille de l'autre. On peut n'étudier qu'une branche de cette double activité et laisser de côté aussi bien les impôts qui résultent de l'existence du portefeuille que les dividendes que la Société en tire.

Au lieu de sortir du cadre normal de son activité, au lieu de consacrer une fraction de ses bénéfices à la constitution d'un portefeuille, à la prise de participations dans des filiales, la Société aurait pu investir ses bénéfices réservés dans sa propre entreprise. Elle aurait ainsi augmenté, en même temps que sa production, la charge d'impôts et de salaires qui lui incombe et le bénéfice distribuable qu'elle

tire de ses exploitations industrielles. Alors qu'en se donnant un portefeuille elle se créait une source de dividendes nouveaux sans majorer sa charge de salaires et en augmentant peu sa charge fiscale, si elle avait conservé le caractère purement industriel elle aurait fait croître parallèlement ces trois éléments. Dans le premier cas, la société sort du cadre de son activité principale et l'on doit négliger tout ce qui déborde ce cadre dans une étude de l'industrie considérée. Dans la seconde alternative, l'entreprise se développe sans changer de caractère et tous ses éléments méritent d'être retenus.

Mais il convient aussi de s'élever au-dessus de l'étude d'une seule entreprise pour considérer ce qu'on obtient en appliquant à l'ensemble d'une industrie ce système théorique qui néglige les revenus du portefeuille.

Pour comparer les éléments du prix de revient dans une branche d'industrie on sera amené à déterminer pour chacune des entreprises considérées le montant des impôts, des salaires et des dividendes.

Quelle sera la situation lorsqu'une Société aura une filiale exerçant la même industrie que la Société mère?

Supposons qu'une Société houillère constitue son portefeuille en achetant des actions d'un autre charbonnage. En étudiant l'ensemble de l'industrie extractive on fera figurer dans les statistiques les impôts, les salaires et les dividendes payés par les deux entreprises. Si, sous la rubrique dividendes on fait figurer au compte de la Société mère les dividendes qu'elle reçoit de sa filiale et qu'elle distribue à ses propres actionnaires cette somme figurera deux fois alors que les dépenses de salaires ou les charges fiscales qui y correspondent ne sont mentionnées qu'une fois. On arrive ainsi à augmenter le rapport du dividende à l'impôt ou au salaire et cela d'autant plus que les intérêts des entreprises sont plus intimement mêlés par la composition de leurs Portefeuilles.

Seul, un exemple précis et numérique peut mettre en relief l'importance de l'erreur commise.

Imaginons une Société A qui tire de son portefeuille la moitié de son dividende distribuable. Ce portefeuille est composé d'actions de deux autres Sociétés B et C. La Société A détient le tiers du capital de B qui a réparti trois Millions et la moitié du capital de C qui a réparti deux Millions. En fin d'exercice nous avons les résultats suivants :

Dividende payé par A=4 millions (dont 2 millions
provenant de son
activité indus-
trielle et 2 mil-
lions produits du
portefeuille).

B=3 millions.

C=2 millions.

Si l'on veut déterminer ce que l'ensemble de l'industrie dont ces entreprises font partie a réparti entre ses actionnaires et qu'on n'élimine pas les produits des portefeuilles sociaux on évalue ce revenu à neuf millions.

En réalité le revenu effectivement payé aux capitalistes n'est que de sept millions.

On ne raisonnerait pas d'une façon plus fausse si, pour évaluer la quantité d'eau qu'un fleuve déverse dans la mer on ajoutait à son propre débit évalué à l'estuaire l'apport de chacune des rivières de son bassin.

Ainsi donc, dans le domaine théorique la distinction du dividende selon ses origines paraît s'imposer.

Mais il faut pénétrer dans le domaine pratique, examiner quelles conséquences cette distinction entraîne, sur quels documents elle peut se fonder.

Le Portefeuille social a été le plus souvent constitué au moyen de prélèvements sur les bénéfices; il arrive cependant que pour s'assurer le contrôle d'une entreprise, pour

créer une filiale, pour prendre des participations avantageuses une Société augmente son Capital ou aliène une portion de son actif. Quel que soit le cas envisagé, le Compte Portefeuille et Participations aura pour contrepartie au Passif une partie d'un des comptes Capital ou Réserves.

Si l'on rejette de cette étude le revenu du Portefeuille il faut parallèlement réduire le chiffre du Capital qui figure en contrepartie et négliger la fraction du Capital qui a été appelée pour constituer ce Portefeuille et est rémunérée par lui. On se trouve donc dans la nécessité de préciser cette fraction et le meilleur moyen de l'évaluer est de déterminer la valeur même du Portefeuille ou plus exactement sa valeur d'acquisition.

C'est là que sortant de l'abstrait on se heurte à des difficultés d'ordre pratique considérables.

On montrera dans les pages consacrées plus loin à l'examen des sources de documents quelle invincible répugnance les Sociétés éprouvent en général à parler de leur portefeuille social aux actionnaires. Un enquêteur se heurte à la même discrétion et si par extraordinaire il parvient à préciser la composition du Portefeuille il est dans l'impossibilité d'en déterminer le prix d'acquisition. Chaque année en effet la Société amortit certains titres, revise la valeur à laquelle elle évalue les autres et il faudrait de longues recherches dans les comptabilités pour obtenir le résultat cherché.

Ce difficile réajustement du Capital est réalisable et si même il ne l'était pas, on pourrait, dans cette étude où le chiffre du Capital intervient peu, passer outre.

Mais c'est en matière d'impôts que la question devient insoluble.

Sur la fraction de dividendes provenant de ses filiales, la Société mère paie des impôts. Si l'on exclut le revenu du Portefeuille il convient d'agir de même en ce qui concerne les impôts qui frappent le portefeuille dans sa valeur en capital ou dans son revenu.

En matière d'impôt sur le revenu on ne saurait en effet, conserver l'impôt pour sa valeur globale en n'admettant qu'une partie du revenu qui sert d'assiette à cet impôt. On pourrait d'ailleurs distinguer, dans l'impôt sur le revenu, quel en est le montant afférent aux dividendes provenant des Participations.

Mais en ce qui concerne la taxe de transmission proportionnelle non plus au revenu, mais au cours moyen des titres et dont l'importance relative est si grande dans l'ensemble des charges fiscales d'une Société, aucune évaluation ne peut être osée.

L'existence d'un Portefeuille majore la valeur des titres de la Société qui l'a constitué. Si l'on isole de l'Actif social le Portefeuille il faut aussi déduire du cours de l'action la somme qui représente la valeur accordée en Bourse à ce Portefeuille. Il faut, par voie de conséquence, préciser de combien serait alors réduite la taxe de transmission. Et cette évaluation ne peut être faite qu'avec une imprécision telle qu'il vaut mieux y renoncer.

Prenons un exemple et choisissons une compagnie industrielle qui détient un très important portefeuille. C'était le cas pour la Société des Mines de Lens jusqu'au début de 1929, date à laquelle a été fondée la Société financière de Lens qui doit gérer le Portefeuille de la Compagnie des Mines de Lens. Cela resté encore le cas depuis cette création car la Société financière a pour seul actionnaire la Société des Mines et ne constitue qu'une personne morale interposée entre cette dernière et son portefeuille.

Les documents livrés à l'appréciation du public sont peu nombreux : ils consistent essentiellement en une note annuelle aux actionnaires qui contient des précisions sur la production et les charges tant fiscales que sociales mais omet de publier le bilan. Il serait vain de rechercher ce bilan dans les journaux spéciaux qui insèrent régulièrement les comptes-rendus des Assemblées Générales : pas plus que *la Vie Financière*, le *Journal des Assemblées Générales* ne

le contient. La Compagnie en outre, ne publie pas de compte Profits et Pertes; elle se borne à indiquer le montant de ses bénéfices nets. Quant au compte « Portefeuille valeurs » nous n'avons réussi à trouver nulle part une énumération précise et sûre de ce qu'il contient; son revenu est tenu secret.

Malgré ces difficultés de documentation on a pu réunir les chiffres suivants. Le Portefeuille porté au Bilan de 1927 pour 147.801.752 Fr. contient plusieurs paquets connus de valeurs connues (1) : si l'on se borne à cinq de ces Participations on lui trouve une valeur voisine de 600 millions. En réalité sa valeur doit être proche du milliard si l'on tient compte des très importantes participations qu'on ignore ou qu'on connaît mal. Quant au Capital nominal de la Société des Mines de Lens il est de 205 millions et les réserves avouées atteignent près de 123 millions. La Capitalisation boursière de Lens est de près de 3 milliards et la valeur de l'actif d'après le bilan est de 1.268 millions.

On peut par un tableau résumer ces données.

	D'après le Bilan	D'après les éva- luations boursières
Portefeuille.....	143 M.	600 à 1.000 M.
Capital plus Réserves	328 M. (205 + 123)	»
Valeur de l'actif	1.268 M.	3.000 M.

(1) *NOTA.* — On a évalué le portefeuille en le considérant comme constitué pour partie par les cinq participations suivantes :

120.000 actions Forges et Aciéries du Nord et de l'Est,
 100.000 — Sarre et Moselle,
 50.000 — Matériaux de construction de la Loïsne,
 34.000 — Compagnie Générale de Construction de Four's,
 60.000 — Compagnie Electrique du Nord.

Il contient en outre en quantité indéterminée des actions :

Carburants synthétiques; Forges de Montataire; Briqueteries de l'Artois; Immobilière de Sarre et Moselle; Franco-Belge pour la fabrication mécanique du verre; Carbonia; Huiles, Goudrons et dérivés, etc.

Mais cette énumération, encore que conforme aux études financières que nous ont confiées plusieurs banques et aux articles de divers journaux financiers (*Le Capital*, *Le Sans-Fil*, 9 mars 1929), ne présente aucune garantie d'exactitude.

Si l'on prétend isoler le Portefeuille de l'ensemble de l'Actif social et éliminer du total des bénéfices distribuables son revenu — que d'ailleurs on ignore en la circonstance — quel calcul faudra-t-il faire? Quelles en seront les bases : un Bilan en désaccord flagrant avec la réalité ou une estimation boursière fondée peut-être sur l'intérêt des opérateurs et la spéculation?

Des évaluations de ce genre n'ont aucune valeur et doivent à tout prix être évitées.

Restait le procédé de l'enquête directe auprès des Compagnies. L'expérience nous a prouvé que parmi les chiffres qu'on se refusait le plus souvent à déclarer à l'enquêteur figurent en premier lieu les renseignements relatifs au Portefeuille (1).

Il faut donc, pour des raisons d'ordre pratique renoncer à éliminer de notre étude les revenus du Portefeuille en passant outre aux inconvénients théoriques qui résultent de cette manière de faire. Les inconvénients théoriques que nous avons mis en relief plus haut apparaissent surtout dans l'étude d'une branche d'industrie lorsqu'une Société a dans son Portefeuille des titres d'autres entreprises exerçant la même industrie. Or en fait une Société classe dans son Portefeuille des titres d'entreprises qui sont ses fournisseurs ou ses clients plutôt que ces concurrents. On voit figurer dans le Portefeuille de Lens des titres d'entreprises de construction qui travaillent pour le compte de Lens et

(1) L'enquêteur, d'ailleurs, n'a pas à se plaindre, car l'actionnaire n'est pas mieux traité que lui : A l'Assemblée générale du 28 juin 1928 de la Société Thomson-Houston, un actionnaire demandait la publication du détail des bénéfices bruts : « Vous nous indiquez, disait-il, au Conseil d'Administration, dans une seule rubrique le produit du portefeuille et des participations, les redevances sur brevets et produits divers, les bénéfices sur les entreprises. Tout cela est bloqué sur une seule ligne..., il nous intéresserait fort d'avoir le détail par catégories de bénéfices. » A cette demande, le Président répondit : « qu'aucun établissement, soit financier, soit industriel, ne pourrait accepter une pareille proposition ».

(*Les Assemblées générales, 1928, p. 696.*)

des entreprises qui consomment la houille extraite : Forges, Aciéries, Sociétés productrices d'électricité ou de produits chimiques. La seule participation dans une Société houillère qu'on puisse y trouver est la participation dans la Société Sarre et Moselle qui s'explique par ce fait que l'Etat français a remis ces titres en compensation des destructions ennemies, en lieu et place d'indemnités de réparation. Lens ne semble pas avoir pris de participations dans d'autres charbonnages ou quand elle l'a fait, elle a procédé non pas par achat de titres mais par absorption pure et simple : ce fut le cas de la Compagnie de Meurchin.

En conclusion, il faut admettre que, si au point de vue théorique il serait nécessaire de distinguer les revenus sociaux selon leur origine industrielle ou financière, pratiquement cette distinction est irréalisable en général. L'erreur que nous commettrons en adoptant sans ventilation le chiffre total des bénéfices distribuables apparaît comme moins grave dans la pratique qu'on n'aurait pu le redouter et cette erreur n'a pour conséquence que de majorer artificiellement le dividende en face des chiffres relatifs au salaire et à l'impôt.

CHAPITRE VI

MÉTHODE DE L'ENQUÊTE

Quand on aborde une aussi vaste étude que celle de l'évolution comparative de trois facteurs du prix de revient dont chacun a mérité d'être traité isolément en un nombre considérable de gros volumes il importe de préciser avec soin la méthode à laquelle on se fiera pour effectuer ce travail.

Il nous est apparu comme matériellement impossible de procéder à une enquête détaillée dans chacune des nombreuses branches de l'activité économique du pays. L'ensemble du travail demanderait plusieurs années et les premiers renseignements obtenus seraient périmés quand arriveraient les derniers. D'autre part, il est douteux qu'on puisse réunir une telle documentation. Lorsqu'une entreprise refuse de confier des renseignements peu intéressants à ses propres actionnaires il est improbable qu'elle accepte de divulguer à un enquêteur des documents confidentiels. Nous en avons fait par nous-mêmes maintes fois l'expérience au cours des recherches qui ont préparé ce travail. L'exemple de l'enquête menée en Belgique par l'Institut de Sociologie en 1921 est caractéristique de cette regrettable discrétion des entreprises.

Lorsque, à l'instigation de M. Armand Solvay, l'Institut de Sociologie voulut faire une enquête sur les parts respectives des profits et des salaires dans l'industrie belge il se mit d'accord avec le Comité Central Industriel de Bel-

gique. Un modeste questionnaire fut établi ne demandant aux chefs d'entreprises que quatre chiffres dont deux sont le plus souvent révélés au public, savoir : le solde du compte Profits et Pertes, le Bénéfice distribué, le montant total des appointements, enfin la valeur globale de la production. Ce discret questionnaire fut envoyé par les soins du Comité Central Industriel à mille de ses affiliés. On se trouvait dans les meilleures conditions pour obtenir de nombreuses réponses : la haute influence morale de l'institut Solvay qui provoquait l'enquête, la composition du Comité industriel qui l'organisait, la brièveté du questionnaire, tout devait inciter les chefs d'industrie à répondre. Mille circulaires furent envoyées... Quel accueil reçurent-elles des Sociétés auxquelles elles furent adressées? « Pourquoi le dissimuler! dit M. G. de Leener qui publia les conclusions de l'enquête, le nombre des réponses ne répondit pas à l'attente. En dépit de la diligente intervention du Comité Central Industriel et malgré l'autorité de son patronage et ses garanties de discrétion un nombre presque dérisoire de réponses ont été obtenues. Moins de cent Sociétés anonymes retournèrent au Comité Central Industriel leurs questionnaires dûment remplis. De plus un déchet dans l'utilisation des réponses était fatal. Pour une dizaine, l'insuffisance de renseignements a rendu les réponses inutilisables. Ce ne furent pas les seules déconvenues. Pour vingt Sociétés de charbonnages, les renseignements furent fournis par une réponse collective donnant des totaux qui ne permettent pas d'analyser en particulier les résultats de chacune des Sociétés en question. » En définitive soixante-sept réponses conformes au questionnaire pour mille circulaires. Tel apparaît le rendement dans les conditions les plus favorables.

Puisqu'il fallait renoncer à faire porter l'étude sur toutes les entreprises des différentes branches de la production on pouvait hésiter entre deux autres méthodes. Selon l'une on aurait pris dans chaque industrie étudiée quelques entreprises choisies de préférence aux autres parce que

plus typiques de la situation moyenne de l'industrie considérée et aussi — sans doute — parce que plus libérales dans la divulgation de renseignements les concernant.

Cette solution offrait l'avantage d'embrasser tous les domaines de l'activité industrielle. Mais elle présentait un double inconvénient. Au premier degré, le choix des entreprises était difficile : comment savoir si une aciérie ou un charbonnage peut être adopté comme entreprise type de l'industrie métallurgique ou minière puisqu'on ignore par hypothèse la situation générale de cette industrie et qu'on cherche à la déterminer. Pour dire qu'une affaire représente le type moyen dans la profession qu'elle exerce, il faut connaître d'une part la situation particulière de cette entreprise et d'autre part la situation moyenne de la profession. Or ici on devrait procéder inversement : commencer par adopter une ou plusieurs entreprises comme typiques et de ce choix arbitraire déduire la situation moyenne des exploitations analogues.

En second lieu, en admettant même qu'on ait réussi à déterminer avec exactitude la répartition de la plus value dans chaque industrie, à fixer le montant des dividendes, des salaires et des impôts payés par chacune il aurait semblé difficile d'additionner ces résultats partiels pour en tirer une conclusion d'ensemble. On ne peut pas, d'une part, donner à une enquête une conclusion de portée générale en énumérant simplement les résultats fragmentaires tirés d'une série de monographies dont chacune est relative à une entreprise qui exerce une industrie particulière. On ne peut guère plus additionner brutalement les salaires payés aux mineurs, aux gaziers, aux employés de banques ou des chemins de fer pour comparer ce chiffre global au total des dividendes payé par des entreprises organisées d'une façon aussi différente.

Il nous a paru que la meilleure méthode consistait d'abord à choisir une industrie type et à l'étudier en détail pour en déduire les tendances actuelles de l'impôt, du sa-

laire et du dividende; ensuite à vérifier par une série de sondages exécutés dans quelques autres industries si les tendances révélées par ce premier travail apparaissent bien comme étant celles de l'ensemble du pays.

Le choix d'une industrie type ne donne pas lieu aux mêmes difficultés que le choix d'une entreprise type. On connaît en effet, les conditions dans lesquelles s'exerce l'activité des différentes branches d'industrie, alors qu'on ignore la situation particulière d'une affaire comparée à celle de ses concurrentes.

C'est à cette conclusion que nous nous sommes ralliés après avoir vainement tenté de procéder en France à une enquête plus vaste avec l'appui des groupements économiques et industriels les plus puissants.

Nous avons choisi pour industrie-type l'industrie extractive et d'une façon plus spéciale l'industrie houillère.

CHAPITRE VII

LES DOCUMENTS

SOURCES ET EXAMEN CRITIQUE

Nombreuses et très variées sont les sources de documents auxquelles nous avons puisé pour réunir quelques renseignements relatifs aux salaires, aux impôts et aux dividendes. En donner la simple énumération sous forme de bibliographie nous paraît insuffisant car il importe de préciser ce que, de chaque source on peut tirer et quelle confiance on peut accorder aux renseignements qui en découlent. Lorsqu'une étude est établie sur la base de données statistiques, toute sa construction ne peut avoir quelque valeur que si les fondements en sont solides. C'est pourquoi nous commencerons par faire la critique des matériaux qui nous ont servi, des chiffres que nous adopterons.

On peut ranger en trois groupes les documents que nous avons utilisés. En premier lieu viennent les études générales faites sans but intéressé; il faut ensuite classer à part les études d'ordre général aussi mais publiées par des organismes qui ont voulu, par cette publication, prouver quelque chose et dont les travaux statistiques n'étaient effectués que pour servir d'argument à une thèse. Enfin vient le groupe immense des documents particuliers à chaque entreprise industrielle.

I. — *Les études générales désintéressées.*

Les documents établis dans un but désintéressé de pure recherche statistique, ceux qui inspirent une absolue confiance par la personnalité de leur auteur, par le caractère scientifique de leur élaboration, par la situation indépendante de ceux qui en ont dirigé l'établissement, ces documents sont rares.

En matière de salaire on dispose de quelques travaux anciens (1), très antérieurs à la guerre et sur lesquels on ne peut guère se fonder. Depuis 1911, la Statistique Générale de la France publie un bulletin trimestriel qui contient sur cette question des études extrêmement intéressantes, mais qui ne peuvent donner qu'une impression générale des tendances des salaires, en raison de leur caractère fragmentaire et de leur manque de détails.

Il faut citer en premier lieu les enquêtes périodiquement menées auprès des conseils de prud'hommes et des maires de chefs-lieux de département ou n'existent pas de conseil de prud'hommes. Quinquennales d'abord depuis 1896, ces enquêtes sont devenues annuelles, mais elles ne visent que des professions de la petite industrie et les éléments ainsi rassemblés sont loin d'offrir toutes les garanties désirables d'exactitude puisque ce ne sont que des évaluations dont la valeur dépend en grande partie de l'appréciation des autorités qui les ont fournies.

Tous les trimestres, la Statistique Générale indique en outre les salaires pratiqués dans les mines de charbon mais le chiffre qu'elle donne ne tient compte que des salaires

(1) Savoir :

1^o Enquête de l'Office du Travail (1891-1893) : *Salaires et Durée du Travail dans l'industrie française*, Imprimerie nationale, 1893.

2^o Enquête de la Chambre de Commerce de Paris (1860) : *Statistique de l'industrie à Paris*, 1864.

3^o Répartition des Salaires dans les Manufactures de l'Etat et les Compagnies de Chemins de fer, Imprimerie nationale, 1896.

en espèces en négligeant entièrement les compléments du salaire et les avantages en nature si importants pour les mineurs.

Chaque année la Statistique de l'industrie minière publiée par le Ministère des Travaux Publics d'après les rapports des ingénieurs en chef des mines fournit sur les mineurs et leurs salaires des chiffres globaux et des moyennes.

Il faut enfin réserver une place spéciale à l'enquête faite par le Bureau International du Travail sur les salaires dans les mines en 1925; nous devons beaucoup, au point de vue de la méthode de notre étude, à cet ouvrage remarquable qui ne néglige aucun élément du salaire.

Pendant la guerre, le Ministère de l'Armement fut amené à établir pour chaque région un barème des salaires minima garantis à tous les ouvriers travaillant à la fabrication du matériel de guerre. Ces données relatives aux années 1917 à 1921 étaient extraites des bordereaux de salaires approuvés par le Ministère de l'Armement pendant la guerre (1). Depuis l'Armistice elles ont pu être tenues au courant d'une façon partielle grâce à la publicité faite aux accords collectifs ou même aux décisions syndicales des employeurs. Mais ces documents renseignent sur les salaires minima et non sur les salaires effectifs et négligent en outre les avantages en nature et les allocations familiales.

Nous ne mentionnons que pour mémoire les Tableaux de salaires dressés par les Préfets en application de la loi du 15 décembre 1922 sur les accidents du travail et qui ne sont relatifs qu'à la main-d'œuvre agricole.

Telle est la brève liste des documents officiels que nous avons trouvés et que nous avons utilisés en matière de

(1) Voir en particulier : *Salaires et Tarifs, Conventions collectives et Grèves* (La politique du Ministère de l'Armement et du Ministère du Travail) par MM. W. OUALID et Ch. PICQUENARD. Collection : *Histoire économique et sociale de la Guerre mondiale*, publication de la Dotation Carnegie pour la Paix internationale, aux Presses Universitaires.

salaires. Il en est d'autres qui méritent sans doute une égale confiance mais que nous citerons parmi les travaux non désintéressés parce qu'ils sont établis par des syndicats ou des groupements patronaux.

Il est regrettable que les statistiques officielles relatives aux salaires soient aussi pauvres. Les projets qui ont été élaborés depuis plus de trente ans à l'occasion de chaque recensement de la population pour joindre à ces recensements une enquête générale sur la production et les salaires n'ont jamais abouti. « Les tentatives faites à diverses reprises par la Statistique Générale de la France pour obtenir la collaboration d'organisation ou d'entreprises industrielles à des relevés périodiques et uniformes des salaires effectivement payés comme il est fait, par exemple, aux Etats-Unis et en Angleterre ont toujours échoué (1) ».

En matière d'impôts la documentation est beaucoup plus abondante et, sans citer toutes les statistiques nous nous bornerons à mentionner les renseignements que publient annuellement les diverses administrations fiscales soit par l'intermédiaire du Bulletin de Statistique et de Législation comparée, soit en fascicules séparés.

Mais ces publications réunissent les recouvrements budgétaires par nature de ressources et non pas d'après la qualité des personnes assujetties à l'impôt. Il sera donc impossible d'utiliser ces documents pour analyser la situation d'une industrie déterminée.

En ce qui concerne les dividendes on trouve dans tous les annuaires et journaux financiers des renseignements relatifs au montant de ce que l'actionnaire est en droit d'attendre de ses coupons. Mais si l'on veut rechercher des études générales relatives au taux de rendement, à la capitalisation boursière, aux bénéfices enfin d'une branche d'industrie, on ne trouve que peu de chose.

(1) Extrait d'un article de M. DUGE DE BERNONVILLE, *Revue d'économie politique*, La France économique, 1928.

La Statistique Générale de la France publie des études périodiques sur les cours et le rendement des valeurs mobilières en France. Ces travaux remarquables permettent des comparaisons entre les indices de cours et de revenu aux diverses époques depuis 1910 mais on ne peut en tirer d'une façon précise le chiffre absolu de la capitalisation boursière d'un groupe de titres ni du revenu versé aux actionnaires.

En résumé tous ces travaux d'ordre général peuvent être utilisés pour vérifier les résultats d'une enquête mais ne peuvent pas être invoqués seuls pour étudier et comparer dans leur évolution salaires, impôts et dividendes.

II. — *Les études générales des groupements patronaux.*

Les Syndicats patronaux ont pour mission de défendre les intérêts communs de leurs adhérents contre les pouvoirs publics, contre les syndicats ouvriers, contre le public même parfois. Ces groupements sont consultés lorsqu'un texte législatif les concernant va être soumis au Parlement et, si le gouvernement néglige de prendre leur avis il leur appartient de se faire entendre en fournissant à des parlementaires des arguments préparés d'avance en leur faveur, en déclanchant des campagnes de presse destinées à avertir l'opinion et à renseigner les pouvoirs publics. Le producteur isolé a fort à faire de défendre chaque jour ses intérêts contre le client ou le fournisseur, contre l'ouvrier ou l'agent du fisc, il n'a ni le temps ni les moyens d'action nécessaires pour agir sur le Parlement et sur l'opinion publique. Sa seule voix ne serait pas prise en considération. De puissants organismes comme le Comité des Houillères, le Comité des Forges ou l'Union des Industries métallurgiques et minières voient le rôle de défenseur leur revenir de droit.

Mais, pour remplir efficacement leur fonction, il leur

faut des données précises émanant des industries dont elles défendent la cause.

Chaque fois donc qu'ils prévoient une modification onéreuse pour leurs adhérents du régime douanier ou fiscal, des lois sociales ou du Code du Travail les syndicats patronaux se préparent à la défense de leurs intérêts. Ils s'arment de documents qu'ils demandent aux producteurs isolés pour en tirer les conclusions générales nécessaires.

Ces conclusions peuvent être discutées : il est bien évident que seuls sont mis en valeur les chiffres qui sont d'accord avec la thèse qu'il s'agit de soutenir. Lorsqu'on les commente, on peut arriver à tirer des faits par de subtils raisonnements des conclusions fort variables.

On connaît « l'exemple du grand ouvrage sur les religions que Benjamin Constant prépara et remania pendant quarante ans. Il avait rassemblé dix mille faits qui, pendant de longues années avaient servi de base à un travail hostile aux idées religieuses ; puis, à un moment donné, sous des influences nouvelles, il évolua et transforma l'esprit de son ouvrage mais en se servant toujours des mêmes exemples « ils ont fait volte-face au commandement, disait-il lui-même et chargent maintenant en sens inverse. Quel bel exemple d'obéissance passive ! (1) »

Un critique sévère et défiant peut donc considérer que le désir de faire triompher une cause et de soutenir certains intérêts a pu vicier les conclusions de ces enquêtes. Des précautions s'imposent donc lorsqu'on veut les utiliser. Mais une distinction est nécessaire.

Certaines enquêtes des groupements patronaux sont menées sans aucun but même indirectement lucratif, uniquement pour centraliser des renseignements, constituer une documentation et des statistiques.

Tel est le cas des statistiques de salaires : elles sont établies pour permettre à chaque chef d'entreprise de com-

(1) Cité par M. COLSON : *Cours d'économie politique*, tome I, page 32.

parer les salaires qu'il paye à ceux généralement pratiqués dans la même industrie. Ces statistiques ne présentent de valeur pour les intéressés eux-mêmes qu'en fonction de la sincérité qui préside à leur élaboration. C'est donc avec la plus grande confiance qu'on peut se fier à leurs dires. Dans cette catégorie nous rangerons les enquêtes annuelles du Groupement des Industries métallurgiques, mécaniques et connexes de la Région Parisienne (2), ainsi que les indices de salaires établis par le Syndicat des entrepreneurs de réseaux et de centrales électriques (3).

Ces remarquables enquêtes présentent pour nous l'inconvénient d'étudier le salaire du point de vue de l'ouvrier et non pas du point de vue de l'entreprise, c'est-à-dire en indiquant ce que reçoit journellement le salarié et non la somme globale dépensée par l'entreprise au profit de son personnel.

En ce qui regarde les enquêtes menées par les groupements patronaux pour servir d'arguments et d'aliments à des campagnes de presse ou à des interventions parlementaires, il faut procéder avec prudence et ne pas admettre passivement leurs conclusions. Mais, si les faits et les chiffres peuvent être interprétés de façon à offenser la vérité tant par *suggestio falsi* que par *dissimulatio veri*, les faits et les chiffres gardent toute leur valeur si l'on réussit à obtenir, au lieu des conclusions, les éléments mêmes de l'enquête; le critique le plus malveillant ne peut guère mettre en doute leur valeur.

Nous avons fondé plusieurs chapitres de notre étude sur des enquêtes menées par les groupements patronaux pour se prémunir contre des lois sociales ou fiscales menaçantes. Quelque respectueuse confiance que nous éprou-

(1) Publiée en fascicules hors commerce par le Groupement, 106, rue Lauriston, Paris. La *Statistique générale de la France* en publie des extraits chaque année.

(2) Publiés par le journal *L'Electricité* et, depuis avril 1926, par la *Revue générale d'Electricité*. Cités par la *Statistique générale de la France*.

vions à l'égard des personnalités qui ont présidé à la réalisation de ces enquêtes et à l'élaboration des conclusions qui en émanent, nous nous sommes toujours efforcé d'obtenir les documents bruts tels qu'ils provenaient des entreprises affiliées au groupe. Ces réponses des entreprises il faut en effet les tenir pour sincères : les renseignements qu'elles contiennent sont fournis à titre confidentiel au syndicat chargé de la défense des intérêts corporatifs. On ne ment pas à son avocat lorsqu'on lui a accordé sa confiance.

Toutes les fois que nous pourrons obtenir les résultats bruts des enquêtes menées par les groupements patronaux même dans un but intéressé, nous leur ferons confiance et considérerons que les réponses des diverses entreprises à leur syndicat ont toutes raisons d'être complètes, précises et sincères. C'est ainsi que nous utiliserons les réponses à deux enquêtes menées, l'une en 1911, l'autre en 1927 par le Comité Central des Houillères de France auprès de ses adhérents et relatives, la première aux salaires et aux impôts, la seconde aux salaires seulement, dans la mesure où ces réponses nous ont été communiquées.

III. — *Les documents spéciaux aux entreprises.*

Ces études d'ordre général que nous venons de passer en revue donnent certains renseignements relatifs aux salaires et parfois aux impôts, mais fort peu de chose quant aux bénéfices des entreprises. Pour compléter cette documentation, il faut donc s'adresser aux travaux statistiques et comptables que, pour son propre compte établit chaque Société afin de mettre en relief tout ce qui peut intéresser les dirigeants de l'affaires.

Toutes les grandes entreprises industrielles à la vie desquelles nous nous intéressons possèdent dans leurs comptabilités tous les renseignements que nous pouvons souhaiter

connaître. Certains sont publiés qu'on peut se procurer facilement, d'autres peuvent être obtenus à titre confidentiel, d'autres enfin ne sont divulgués à personne en dehors des dirigeants de l'affaire.

Les documents officiels que publient les Sociétés constituent la source la plus abondante de renseignements; elle mérite donc qu'on lui consacre une brève étude critique.

Lorsqu'une entreprise publie des documents relatifs à son activité économique, à sa situation financière, aux bénéfices qu'elle répartit, aux charges sociales ou fiscales qui lui incombent, cette publication a toujours un but nettement déterminé. Il s'agit, tantôt de renseigner l'actionnaire sur la marche des affaires sociales et tantôt de préparer une émission d'obligations ou une augmentation de capital; parfois la publication tend à prévenir l'opinion publique ou les parlementaires en faveur ou contre une loi en préparation; elle amorce ou confirme une campagne de presse. Elle s'adresse à l'électeur, aux banquiers ou, le plus souvent aux capitalistes.

Mais jamais, à notre connaissance ces publications n'ont eu pour but de permettre aux économistes de se livrer à des études relatives au rôle joué par l'entreprise dans la production des richesses ou la distribution des revenus.

Ce serait par conséquent étudier la question d'une façon étroite et erronée que de rechercher directement l'intérêt que présentent pour notre enquête ces documents. Il faut les examiner en tenant compte de l'esprit dans lequel ils ont été établis et faire brièvement l'étude critique de leur abondance et de leur sincérité en nous plaçant au point de vue de ceux auxquels ils sont destinés.

Ce n'est qu'ensuite qu'il nous sera permis de rechercher dans quelle mesure ces documents répondent à nos besoins et quelle confiance il convient de leur accorder.

Parmi les renseignements publiés par les entreprises nous ne retiendrons pas les notes qui paraissent irrégulières.

ment dans la presse et qui sont fragmentaires et tendancieuses au point de perdre toute intérêt; nous nous bornerons à examiner l'abondante littérature financière et économique qui voit le jour lors des réunions d'assemblées d'actionnaires. Notre étude, en effet, est limitée à la grande industrie et toutes les entreprises que nous serons amené à considérer sont des sociétés par actions car, seules ces sociétés sont en mesure de réunir les immenses capitaux nécessaires pour mettre sur pied et exploiter une grande industrie. A l'exception de quelques sociétés en commandite par actions comme les Etablissements Schneider ou les Grands Magasins du Printemps, ces entreprises ont toutes adopté la forme de sociétés anonymes.

La loi a voulu assurer aux actionnaires un contrôle de la gestion de leur entreprise. Pour éviter une immixtion qui pourrait entraver la bonne marche de l'affaire, elle a limité leur droit de regard mais elle a voulu le sauvegarder néanmoins. Le législateur doit, en effet, veiller à ce que l'actionnaire n'intervienne pas trop souvent, ne jette pas la perturbation dans l'entreprise par une curiosité injustifiée et ne compromette pas par ses indiscrétions, la réalisation d'affaires où s'impose la prudence. Mais il doit cependant permettre à l'actionnaire d'exercer un légitime contrôle sur l'emploi de ses capitaux. La publication des comptes des sociétés anonymes est organisée par l'article 9 du Code de Commerce et les articles 34 et 35 de la loi du 24 juillet 1867 (1).

(1) Code de commerce, art. 9 : (Tout commerçant) est tenu de faire tous les ans sous seing privé un inventaire de ses effets mobiliers et immobiliers et de ses dettes actives et passives et de le copier, année par année, sur un registre spécial à ce destiné.

Loi du 24 juillet 1867, art. 34 : Toute Société anonyme doit dresser chaque semestre un état sommaire de sa situation active et passive.

Cet état est mis à la disposition des commissaires.

Il est en outre établi chaque année, conformément à l'article 9 du Code de commerce, un inventaire contenant l'indication des valeurs mobilières et immobilières et de toutes les dettes actives et passives de la Société.

L'inventaire, le bilan et le compte des profits et des pertes sont

En vertu de ces textes, les sociétés anonymes doivent remettre à tout actionnaire qui leur en fait la demande pendant la dernière quinzaine qui précède la réunion de l'assemblée générale le bilan et le rapport des commissaires aux comptes. Les sociétés ont tout naturellement été amenées à faire imprimer ces textes et à les distribuer libéralement aux actionnaires et à la presse avant et pendant l'assemblée. Le bilan et le rapport des commissaires constituent les seuls documents dont l'actionnaire soit en droit d'exiger la remise.

Cependant il a le droit de se faire communiquer pendant les quinze jours qui précèdent l'assemblée, la liste des actionnaires et l'inventaire. Mais la jurisprudence et la doctrine sont d'accord pour lui refuser le droit d'en demander copie et hésitent fort à l'autoriser à prendre des notes. Cette solution est normale en ce qui concerne la liste des actionnaires car, outre que cette liste présente très peu d'intérêt sa divulgation pourrait être l'origine de chantages que le législateur a voulu éviter. « Sans parler des compétitions auxquelles les noms des actionnaires pourraient donner lieu de la part des sociétés rivales, il est difficile d'admettre que les noms des actionnaires puissent être livrés à la publicité sans et même contre la volonté des titulaires (1) ».

Le législateur veut, d'autre part, favoriser l'emploi du titre nominatif; il serait contraire à cette politique de permettre à quiconque de contrôler le montant de la fortune personnelle des actionnaires inscrits sur les registres des sociétés.

Enfin, ce document est de peu de valeur car si quel-

à la disposition des commissaires le quarantième jour, au plus tard, avant l'Assemblée générale. Ils sont présentés à cette assemblée.

Article 35. — Quinze jours au moins avant la réunion de l'Assemblée générale, tout actionnaire peut prendre, au siège social, communication de l'inventaire et de la liste des actionnaires, et se faire délivrer copie du bilan résumant l'inventaire et du rapport des commissaires.

(1) BOZÉRIAN, dans son rapport au Sénat, en 1884.

qu'un a un intérêt à savoir le nom des actionnaires ceux-ci ont, en général, un intérêt du même ordre à dissimuler leur personnalité et il leur est assez facile d'être propriétaire de leurs titres par personne interposée.

En ce qui concerne l'autre document dont l'actionnaire est autorisé à demander communication avant l'assemblée, l'inventaire, la question est bien différente. Il ne s'agit plus ici d'une liste de peu d'intérêt. Bien au contraire, l'inventaire est un document dont toute l'importance est mise en relief par sa simple définition : « état descriptif et estimatif de toutes les valeurs dont se compose l'actif d'un commerçant et de toutes les charges passives dont il est grevé (1) ».

« L'inventaire est, sans contredit, le document le plus important de ceux mis par la loi à la disposition de tout actionnaire pour le renseigner sur la gestion des administrateurs, ses mandataires (2) ».

« L'inventaire est le seul document qui permette aux actionnaires de se former une opinion motivée sur les affaires sociales. Le bilan n'est qu'une affirmation : il faut que les actionnaires puissent savoir si cette affirmation est justifiée ou si elle ne l'est pas. Le bilan n'est qu'une apparence; l'inventaire constate la réalité (3) ».

Quelle est donc la publicité légalement donnée à ce document primordial?

Cette publicité est très restreinte.

Les inventaires ne sont pas publiés car le législateur a estimé que « leur publication aurait pour résultat la divulgation inutile pour les indifférents, dangereuse pour les intéressés de tous les secrets de la société. La situation de cette société, son portefeuille, les noms de ses débiteurs, seraient discutés dans les journaux. Il y aurait à cela plus d'inconvénients que d'avantages (4) ».

(1) M. PIC, *Des Sociétés commerciales*, tome II, page 641.

(2) Tribunal de commerce de la Seine, 8 juillet 1921 (affaire du *Figaro*), *Journal des Sociétés*, 1921, page 503.

(3) M. André VIÉNOT, *ibid.*

(4) BOZÉRIAN, *loc. cit.*

Ce n'est que par communication de l'inventaire que l'actionnaire peut le connaître.

D'après la loi de 1867 et la jurisprudence, tout actionnaire, même s'il possède un nombre d'actions trop restreint pour avoir accès à l'assemblée, peut, quinze jours avant la réunion de cette assemblée prendre au siège social communication « de l'inventaire ». Notons au passage qu'il est question « de l'inventaire » à l'article 35 relatif aux sociétés anonymes et « des inventaires » à l'article 12 où il s'agit des sociétés en commandites : les actionnaires de la société anonyme ne peuvent donc exiger communication que du dernier inventaire (1). En outre, ils doivent exercer ce droit de communication personnellement et ne pourraient se faire représenter par un mandataire (2).

En résumé, l'actionnaire a, pendant quinze jours par an, le droit de venir personnellement au siège social et de se faire communiquer à lui-même et à lui seul, le dernier inventaire et celui-là seulement. Mais ce « droit de communication n'emporte pas celui de prendre copie des documents communiqués (3) ».

S'il ne peut copier ce document, l'actionnaire a-t-il du moins la faculté de prendre des notes? La doctrine et la jurisprudence le lui dénie. Tout au plus peut-on dire que « c'est là une question de mesure qui sera, en cas de contestation tranchée par les tribunaux (4) ».

Pendant l'assemblée elle-même, l'inventaire peut être communiqué aux actionnaires qui en font la demande mais, sous les mêmes conditions restrictives que durant la quinzaine qui précède.

Autant conclure que ce précieux document demeure secret. L'actionnaire qui ne veut ou ne peut venir au siège

(1) Voir HOUPIN et BOSVIEUX, *Traité général des Sociétés*, tome II, pages 309 et suiv.

(2) Seine, 19 octobre 1898, *J. S.*, 1899-39 ; et 12 mai 1902, *J. S.*, 1903.29 et la note.

(3) D'après M. PERCEROU, *Journal des Sociétés*, 1908, page 169.

(4) Bozérian, *loc. cit.*

social ni à l'assemblée ne saurait en avoir connaissance puisque son mandataire n'est pas autorisé à en prendre communication et que, s'il se trouve un autre actionnaire pour aller le compulser, celui-ci n'a pas le droit d'en prendre copie. Quant à l'actionnaire qui, lui-même, étudie ce texte brouillé de chiffres, il doit se fier à sa seule mémoire.

Ce n'est donc pas à l'inventaire que nous pourrions nous adresser pour étudier les diverses sociétés et déterminer leurs profits.

Outre qu'il nous faudrait devenir actionnaire de chacune et attendre les quinze jours propices, nous ne pourrions comparer entre eux les inventaires ni prendre note de l'évolution des divers postes.

Le troisième et dernier document dont l'actionnaire peut avoir communication est le compte des Profits et des Pertes. Il n'a pas, d'après la loi de 1867, à être communiqué aux actionnaires avant l'assemblée générale : soumis aux commissaires quarante jours avant il n'est que « présenté » à l'assemblée.

Mais ce compte n'est pas établi selon une forme sacramentelle et les conseils d'administration sont en droit et ne se font pas faute de le réduire à sa plus simple expression : il suffit de deux postes pour faire ressortir un solde et si le compte Profits et Pertes mentionne en général plusieurs rubriques, il n'en est pas moins insuffisant pour contrôler la marche de l'affaire.

Aussi nombre de Sociétés le publient-elles en même temps que le Rapport des Commissaires et le Bilan ce qui, à peu de risques et de frais témoigne leur bienveillance à l'égard des actionnaires.

Il reste à examiner les documents que les Sociétés font imprimer et distribuent soit qu'elles y soient invitées par la loi, comme c'est le cas pour le Bilan et le Rapport des Commissaires, soit qu'elles le fassent de leur plein gré, ce qui arrive le plus souvent pour le Compte des Profits et

Pertes et le Rapport du Conseil d'administration. Avant de critiquer l'abondance et la précision des chiffres énoncés dans le Bilan, il convient d'étudier brièvement le rapport que les commissaires doivent fournir sur ce bilan.

Il serait déplacé d'examiner ici quelle est la situation des commissaires à l'égard du Conseil d'Administration dont ils doivent contrôler la gestion, quelle est leur indépendance et bien souvent leur compétence. Hors du sujet également de rechercher si le temps dont ils disposent légalement et les documents comptables qui leur sont soumis leur permettent d'exercer ce contrôle d'une manière efficace.

On a dit, lors de la discussion de l'article 32 de la loi de 1867, que « constater la situation matérielle, les comptes les bilans qui sont presque toujours réguliers serait s'arrêter aux effets sans remonter aux causes et le rapport limité à ces considérations serait évidemment insuffisant (1) ».

Cependant la doctrine admet que « le commissaire a à rechercher si les comptes sont honnêtement établis »... et non... « si la gestion est conforme aux intérêts de la Société ni même si elle est exempte de fautes. L'orientation donnée aux affaires sociales peut être critiquable, le commissaire n'engage pas sa responsabilité en se dispensant de dénoncer le péril (2) ».

La jurisprudence est d'accord et déclare que : « son rôle consiste simplement à vérifier la concordance des écritures et leur justification par les pièces qui lui sont présentées comme véritables (3) ».

Nous ne saurions nous élever à la fois contre la doctrine et la jurisprudence et protester contre ce que nous tenons pour une trahison de l'esprit de la loi et un défi au sens commun. Mieux vaut nous en tenir à l'examen des faits et constater simplement que dans la pratique les rapports des commissaires ne constituent qu'un bref commentaire

(1) D'après HUPIN et BOSVIEUX, *Traité général des Sociétés*.

(2) THALLER, *Droit commercial*, n° 678.

(3) Trib. Lyon, 10 février 1914, *J. S.*, 1915.287.

des chiffres du Bilan. Ils mentionnent l'augmentation ou la diminution des chiffres de chaque poste comparés à ceux du précédent bilan, n'expliquent que très brièvement ou n'expliquent pas du tout l'origine de ces variations, certifient la concordance matérielle du Bilan avec les éléments de la comptabilité et concluent en conseillant aux actionnaires d'approuver les comptes et en remerciant les administrateurs et le personnel de la société d'avoir facilité à l'auteur du rapport son lourd travail de vérification.

Le Bilan reste le seul document chiffré dont dispose pratiquement l'actionnaire. Il doit donc, selon le vœu du législateur, permettre d'apprécier la consistance de l'actif et du passif et ne pas se réduire « à un simple état sommaire dissimulant plutôt qu'il ne révèle la situation vraie de l'entreprise (1) ».

Ce vœu tacite du législateur n'est pas réalisé, car l'actionnaire est rarement à même de contrôler d'après les comptes qui lui sont fournis la gestion de son entreprise. Il devrait suffire de quelques notions de comptabilité pour lire et comprendre un Bilan. Actuellement, l'actionnaire moyen, s'il possède ces notions, ne peut cependant rien déduire de la plupart des Bilans qui lui sont soumis. Même les initiés, même ceux qui pour leur propre compte établissent des Bilans, reconnaissent comme indéchiffrables ceux qui leur sont présentés. Il existe depuis longtemps déjà et dans trop de Sociétés une tendance « à réduire à leur plus simple expression les bilans qu'elles publient et à leur donner une forme telle que même les comptables expérimentés sont incapables d'en tirer des enseignements utiles (2) ». Les comptes sont nombreux dans les Bilans dont le nom est mystérieux et dont les chiffres, donnés au centime près, ne renseignent le lecteur qu'avec une approximation de plusieurs millions ou dizaines de millions.

(1) PIC, *des Sociétés commerciales*, t. II, p. 641, à propos d'inventaire.

(2) FOLLIET, *La vérification des comptes dans les Sociétés anonymes*, Genève, 1911, p. 288.

Il suffit d'en énumérer quelques-uns pour le prouver. Au chapitre Immobilisations on devrait voir normalement figurer plusieurs postes : Concessions, Terrains, Immeubles, Outillage, Matériel, Mobilier. Ces divers comptes doivent être distingués car l'étude financière d'une entreprise ne peut être faite sérieusement sans ces divers éléments : il existe en effet des taux usuels d'amortissement qui diffèrent selon les postes : les immeubles s'amortissent en vingt ans et l'outillage en cinq ; les terrains ne s'amortissent pas et l'on applique en général le taux de 10 % au mobilier. En face de ces comptes d'immobilisations doivent figurer au Passif les postes d'amortissements correspondants.

Or, dans la pratique on voit bloquer ensemble tous ces éléments de l'Actif qui peuvent être sous-évalués ou surestimés sans que le lecteur du Bilan soit à même de s'en rendre compte. Au Passif pas de comptes d'amortissement détaillé, pas de compte du tout la plupart du temps. Les amortissements sont pratiqués directement sur les comptes de l'Actif relatifs aux immobilisations. Chaque année, pour calculer le montant des immobilisations on ajoute au chiffre du Bilan précédent le total des dépenses effectuées durant l'exercice pour accroître le domaine immobilier ou pour améliorer le matériel et l'outillage. De cette somme, on déduit le total des amortissements que l'on a décidé de pratiquer sur les différents postes et l'on ne livre à la curiosité de l'actionnaire que ce chiffre final qui défie l'analyse et la critique.

Parmi les valeurs à réaliser il serait utile d'indiquer le montant des divers postes : matières premières, approvisionnements, marchandises en cours de fabrication, marchandises à vendre en stock. Les matières premières se cotent à des cours très variables d'où il résulte souvent de larges bénéfices ou de fortes pertes pour le fabricant selon qu'il dispose d'un stock important en période de hausse ou de baisse, selon qu'il doit acheter quand le marché est peu favorable ou qu'il peut attendre de meilleures circonstances.

Le stock de produits fabriqués est lui-même un indice précieux de l'activité des ventes de l'entreprise.

Or, le plus souvent, ces divers éléments sont groupés en un ou deux comptes de façon telle que l'esprit critique le mieux initié à la pratique comptable doit renoncer à toute déduction.

Viennent ensuite les postes qui représentent le Portefeuille de l'entreprise. Il semblerait légitime et loyal de publier une fois par an une analyse de ce poste mentionnant le nom des entreprises filiales et le nombre de leurs titres détenus par la Société mère, le coût d'achat de ces titres et leur valeur boursière actuelle. Dans leur Rapport les Conseils d'Administration disent presque toujours à leurs actionnaires, à grand renfort de termes techniques, quel niveau du gisement minier est atteint ou quelle nouvelle machine est installée dans les ateliers. La logique voudrait qu'on leur fit suivre l'aménagement du portefeuille social avec autant de précision qu'on leur indique celui du gisement ou des usines.

Il n'en est rien et sans parler de certaines Compagnies Holding qui proclament par leurs statuts que la composition du portefeuille demeurera secrète et que l'actionnaire ne pourra demander aucun renseignement à ce sujet, les autres Compagnies entourent de mystère leur portefeuille. En grande confiance, les Conseils d'Administration disent avoir pris des intérêts « dans diverses affaires ». Quand cette combinaison est connue du pays tout entier, ils avouent les noms de leurs filiales mais bien rares sont ceux qui publient nettement la liste des Participations (1). Le chiffre

(1) La Société des Hauts Fourneaux de Saulnes publie avec précision la composition de son portefeuille. (Ass. gén. ord., 28 avril 1928.) [*Les Ass. gén.*, 1928, X, 371.]

La Société des Forges de Basse-Indre le fait également. (Ass. gén. ord.)

En revanche, à l'Assemblée générale de la Société de Penarroya, on trouve ce dialogue :

Un actionnaire : « Pourrions-nous savoir l'importance de la parti-

inscrit au Bilan devant ce compte ne signifie rien car sur le cours d'achat des titres, les conseils pratiquent des amortissements souvent massifs et ne tiennent jamais compte des plus-values boursières.

Les comptes de valeurs disponibles offrent moins d'intérêt : que le fonds de roulement se trouve en Bons de la Défense Nationale, en dépôts à court terme chez les Banquiers ou sous forme d'espèces en caisse, cela est d'une mince importance. L'essentiel est que ce fonds de roulement permette à la trésorerie d'être aisée sans être surabondante ce qui dénoterait une inaptitude de l'entreprise à utiliser ses disponibilités. Or, les Compagnies ont tout intérêt à montrer qu'elles se trouvent à ce point de vue en bonne situation et elles publient avec assez de détails le montant des valeurs disponibles confronté avec le montant des engagements.

Il arrive cependant trop souvent que le lecteur du Bilan se heurte à des comptes panachés et incompréhensibles tels que « Clients et comptes débiteurs divers » ou « Fournisseurs et comptes créditeurs divers ». Nous retrouverons ces comptes en étudiant la question des réserves occultes.

Il convient par un ou deux exemples, de justifier cette critique des Bilans.

Considérons celui qu'ont publié les Etablissements Schneider à l'Assemblée Générale ordinaire du 29 novembre 1928. Il se présente de la façon suivante :

ipation de la Société Penarroya dans la Societa di Pertusola ? »
Le Président : « Nous avons une très grosse participation dans cette Société... » (Ass. gén. du 1^{er} juin 1928.) [*Les Assemblées générales*, 1928, XI, 441.]

BILAN

ACTIF		PASSIF	
Concessions, Propriétés immobilières, constructions et matériel	93.000.000 »	Capital social...	100.000.000 »
Valeurs diverses et Participations ..	98.233.223 10	Obligations 4 %.	18.320.000 »
Approvisionnements, marchandises en magasin et en cours de fabrication ..	136.990.216 89	Réserves et Provisions diverses	234.567.685 27
Débiteurs divers et Caisse	332.139.757 28	Fournisseurs et comptes créditeurs divers...	257.937.523 17
		Dépôts de fonds et d'épargne du personnel	25.031.559 51
		Coupons à payer.	421.707 13
		Profits et Pertes.	24.084.722 19
	660.363.197 27		660.363.197 27

On y relève en tout onze postes, dont six réunissent des éléments hétéroclites; l'épithète « divers » figure trois fois. Tout l'Actif est réparti en quatre comptes « fourre-tout » qui se partagent un total de plus de 660 millions, de façon que le compte le plus faible atteigne près de 100 millions. Tout l'actif mobilier qui comprend houillères, mines et minières, maisons et terrains, usines et chantiers divers est confondu en un seul compte avec le matériel et le mobilier. Les « valeurs diverses et participations » représentent sans doute le portefeuille-titres, mais ce poste comprend peut-être d'autres comptes et peut-être ne renferme-t-il pas tout le portefeuille dont une partie pourrait figurer aux « débiteurs divers ». Il n'y a enfin aucune distinction entre valeurs réalisables et valeurs disponibles.

Au passif, figurent sept postes, mais sur un total de 600 millions, près de 500 proviennent de deux comptes dont le titre s'orne de l'épithète « divers ».

Bref, l'actionnaire est renseigné au centime près sur la valeur d'un actif social qu'il ne saurait évaluer sans commettre une erreur de plusieurs dizaines de millions.

On pourrait objecter que la Société Schneider n'est pas une Société anonyme, mais une Société en commandite. A

cela nous répondrons qu'il existe néanmoins 250.000 actions Schneider et que les porteurs auraient droit à quelques précisions sur le fonctionnement de l'affaire. Mais, pour éviter cette critique, examinons la publicité que donne à ses comptes une Société anonyme et considérons, par exemple, les bilans publiés par la Compagnie des Forges de Commen-try-Châtillon et Neuves-Maisons et, en particulier, ceux soumis aux actionnaires à l'Assemblée du 23 juin 1928 et à celle du 31 mai 1929.

Au 31 décembre 1927, tout l'actif qui figure pour plus de 200 millions est réparti entre six comptes. Dans un seul petit poste de 20 millions sont groupés les immobilisations qui comprennent des mines de fer, trois houillères, huit centres industriels énormes, des immeubles importants, tout l'outillage des usines, le mobilier et le matériel de transport. Au 31 décembre 1928, l'Actif ne comporte plus que cinq comptes et toutes les immobilisations que nous venons de citer sont amorties et portées pour 1 Franc. Si les valeurs à réaliser sont distinguées en matières premières et en produits finis et les valeurs disponibles en deux groupes : Caisse et Débiteurs, il existe un majestueux compte de quelques 40 millions intitulé Valeurs diverses et Participations. Nous avons recherché la composition de ce compte en étudiant les Rapports fournis par le Conseil d'Administration et par les Commissaires au cours des vingt-cinq dernières années. Cette étude nous a permis tout au plus de constater que les diminutions de ce compte étaient, selon la formule des commissaires, « dues à certains amortissements et réalisations faits au cours de l'exercice (1) ». Lorsque, au contraire, la valeur du compte s'accroît c'est « par suite des versements effectués sur les Participations anciennes et sur celles dont vous entretient le Conseil d'Administration (2) ». Quant au Conseil, il se borne dans son rapport à

(1) Ass. 23 juin 1928, 27 mai 1927, 4 juin 1926, etc.

(2) Ass. 30 mai 1929.

énoncer en termes vagues qu'il a pris des intérêts dans des affaires minières ou métallurgiques dont il ne révèle le nom que un ou deux ans plus tard.

Que peut signifier un tel Bilan pour l'actionnaire soucieux de suivre les affaires sociales? Rien, puisque les deux postes qui constituent l'essentiel de l'Actif ne donnent aucun renseignement. Les Mines et Usines qui sont la raison d'être de l'entreprise sont évaluées à 1 Franc. Quant au riche portefeuille de la Société, sa composition et sa valeur même demeurent mystérieuses. Est-il surestimé ou dissimule-t-il par sous-évaluation des réserves occultes? On ne saurait le dire. En fait, pour qui connaît la puissance de la Compagnie de Chatillon et la prudence de ceux qui la gèrent, on peut être convaincu qu'on se trouve en présence de la seconde hypothèse et que les participations sont estimées très au-dessous de leur valeur.

Nous bornerons là nos exemples qui auraient certainement pu être choisis plus typiques ou plus nombreux. Il suffit d'ouvrir un journal financier pour s'apercevoir de la brièveté de nombreux bilans ou de l'évolution rapide et inexpliquée de certains comptes essentiels (1).

Ces exemples montrent que les renseignements fournis aux actionnaires ne sauraient leur permettre de suivre la marche des affaires sociales; ils sont même insuffisants pour un capitaliste qui veut effectuer à bon escient des placements sans se fier aveuglément aux conseils de son banquier.

On a l'impression que nombre de bilans sont établis avec l'arrière-pensée de masquer au banquier et à l'actionnaire la situation vraie de l'affaire. Ils y réussissent, car nous connaissons une Société métallurgique qui, durant un des derniers exercices, a eu un solde déficitaire au compte Profits et Pertes. Forte d'importantes réserves occultes et

(1) Sans aucun commentaire, le portefeuille des Mines de Dourges s'accroît de 10.500.000 fr. en un exercice. (Ass. gén., 30 juin 1928.) [Ass. gén., 1928, p. 528.]

d'une entière confiance dans l'avenir immédiat et lointain, cette Société qu'il nous est impossible de désigner nominativement, a fait apparaître dans ses comptes annuels un bénéfice et a maintenu sa répartition de dividendes au taux de l'année précédente.

Contre cette extrême prudence et cette discrétion des bilans nous ne protestons pas. La pratique des affaires les consacre et la jurisprudence les constate sans paraître surprise ni affectée de ce que le bilan soit « manifestement insuffisant pour l'exercice d'un contrôle efficace » ni de ce qu'« on y cherche vainement le détail des valeurs en portefeuille, la liste des débiteurs et créanciers, l'énumération du matériel et des marchandises (1) ».

Nous constatons simplement l'hermétisme du bilan qui peut s'expliquer par les sentiments probables des chefs d'entreprise : défiance du banquier, dédain de l'actionnaire, crainte du Fisc, du Parlement et parfois de l'opinion publique. Il ne nous appartient pas de rechercher ici l'origine de la défiance que les banquiers inspirent, alors qu'une étroite et confiante collaboration avec les entreprises serait plus logique. Peu importe si cette trop fréquente inimitié résulte d'une faute de jugement des industriels ou d'actions malveillantes des banquiers contre lesquels se prémunissent les producteurs avertis.

Si les Sociétés ne s'efforcent pas de renseigner avec plus de précision leurs actionnaires, la faute en incombe le plus souvent à ceux-ci qui prennent trop peu d'intérêt à la gestion de l'entreprise. Ils participent aux augmentations de capital, touchent leurs coupons et ne se font guère représenter aux Assemblées que lorsqu'un jeton de présence leur est alloué. Seuls, quelques gros actionnaires, capitalistes, banques, holdings ou société-mère s'intéressent à la situation de l'affaire et ceux-là sont en général représentés au Conseil d'Administration. L'Assemblée Générale ne leur

(1) Trib. com. Seine, 8 juillet 1921 (*J. Soc.*, 1921, p. 503).

apprend rien puisqu'ils sont à même, par leurs situations d'Administrateurs ou leurs relations étroites avec ceux-ci, de suivre régulièrement la marche des affaires. Que leur importent les documents publics à eux qui disposent à titre personnel et confidentiel de documents beaucoup plus précis? Quant à la grande masse des petits actionnaires, ils ne se préoccupent que du montant net des dividendes et des cours de Bourse. L'extrême division de la fortune privée en France contribue à cette dissémination des actions par petits paquets. On en trouve une preuve dans ce fait qu'on exécutait en 1928 journellement une moyenne de 700.000 ordres à la Bourse de Paris alors qu'aux Etats-Unis où le nombre des titres échangés est infiniment plus considérable, il ne se traitait qu'une moyenne de 45.000 ordres par jour à la même époque (1).

D'autre part chaque Français, par prudence, compose son portefeuille de différents titres. Il est même remarquable de constater que plus la fortune est restreinte, plus grand est le nombre de Compagnies dont les titres sont représentés dans le portefeuille. Cette transformation du portefeuille en carte d'échantillons a pour conséquence le peu d'intérêt porté par le capitaliste à la gestion des Compagnies dont il fait partie. Quand on a placé la moitié de sa fortune dans une entreprise, on suit les cours de ses actions avec intérêt, on s'occupe du marché des produits fabriqués par elle, on étudie son bilan. Lorsqu'au contraire le patrimoine est réparti en petits paquets de 5 ou 10 titres sur un grand nombre d'entreprises, il devient impossible pratiquement et peu intéressant de surveiller l'activité de chacune. Un individu qui sert une rente viagère s'intéresse à la santé de son crédit rentier. Une Compagnie qui fait métier de prêter en voyage attend avec moins d'impatience la mort de ses créanciers.

(1) Dit à la Commission des Finances de la Chambre le 12 novembre 1928. (*La Feuille du Jour*, 13 novembre 1928.)

La critique du Bilan que nous venons de faire n'a pas pour but de blâmer la façon dont il est établi, mais de mettre en relief le peu de ressources que sa lecture nous fournit. Il est facile de faire le procès de ceux qui établissent un bilan et ce n'est pas ce que nous avons voulu faire; mais il serait bon de considérer les raisons multiples qui les incitent à persévérer dans cette voie.

Il semble bien que l'éducation du public français soit encore à faire à ce point de vue et que celle de notre Parlement soit à entreprendre. On peut comparer les bilans français au bilans anglais, mais il faut alors comparer aussi la psychologie de l'anglais à celle du français. Devant les importants bénéfices d'une Société nationale, l'un se réjouit de voir dans cet heureux événement un élément de prospérité et de puissance pour le Royaume et pour l'Empire; l'autre s'irrite contre les bénéfices scandaleux d'une entreprise privée.

Il résulte de cette situation que les documents publiés chaque année par les Sociétés françaises ne présentent qu'un intérêt restreint alors que les rapports des Compagnies anglaises fournissent non seulement des renseignements très abondants sur la vie de l'entreprise, mais encore un tableau souvent remarquable de la situation économique générale. Les rapports des cinq principales banques anglaises constituent la plus précieuse documentation sur le développement du commerce et de l'industrie en Grande-Bretagne.

Quant aux paroles prononcées par les Présidents du Conseil d'Administration des grandes sociétés industrielles, elles sont attendues avec impatience chaque année par les spécialistes de tous les pays, elles sont pesées, commentées et considérées un peu comme des prophéties (1).

(1) A l'Assemblée générale de la « Courtaulds Limited » qui s'est tenue à Londres le 8 mars 1928, sous la présidence de M. Samuel Courtauld, nous relevons ces paroles prononcées par M. Griffith :

« L'année passée, plusieurs d'entre nous pensaient que le Président

La répercussion dans le monde des rapports présentés aux actionnaires français est moindre et à juste raison.

Nous avons examiné la valeur et l'abondance des documents livrés aux actionnaires en nous plaçant au point de vue des actionnaires qui désirent seulement être assurés que leurs capitaux sont en sécurité et donneront un revenu suffisant. Mais, pour les besoins de notre enquête, quels renseignements pouvons-nous espérer trouver dans cette littérature d'Assemblées?

En matière de salaires pratiquement rien. Sur une centaine de Sociétés importantes dont les documents publics ont été compulsés, six, seulement, donnaient le chiffre global des salaires payés pendant l'exercice. Il est vrai que les entreprises sont nombreuses qui mentionnent le total des dépenses qu'elles ont assumées en dehors des salaires pour améliorer le sort de leur personnel. Mais ces renseignements sont toujours fragmentaires et difficilement comparables.

Les rapports des Conseils mentionnent assez fréquemment, depuis quelques années, le montant de la charge fiscale imposé aux entreprises, mais il est souvent malaisé de définir ce qui est considéré comme figurant dans ce total et en particulier si les impôts payés par les actionnaires sur le montant des coupons y est compris ou non. Ici encore on ne peut guère espérer trouver que des résultats établis selon des procédés différents et qu'il est impossible de rapprocher pour obtenir une conclusion d'ensemble.

Ce n'est que pour le dividende qu'on trouve dans ces documents des chiffres précis et suffisants. Il ne faut pas, certes, vouloir y découvrir le montant des bénéfices effectivement réalisés ni l'origine de ces bénéfices, mais si l'on se

était pessimiste. Nous savons qu'il lui faut être prudent et que chacune de ses paroles est pesée et prise en considération par des centaines de mille de personnes de tous pays. En effet, le Président est reconnu comme étant pour le monde le « baromètre de la soie artificielle. »

contente, ainsi qu'on y est bien obligé d'ailleurs, du chiffre des bénéfices tenus pour distribuables et de celui des dividendes répartis, on peut trouver dans les rapports annuels aux Assemblées ces renseignements. Il faut d'ailleurs noter que si l'on tente de rapporter à une commune mesure qui est le chiffre d'affaires les chiffres de salaires, d'impôts ou de dividendes, on se heurte à une impossibilité, car le chiffre d'affaires n'est révélé que très rarement aux actionnaires.

Telles sont les sources de documents qui existent et auxquelles nous avons puisé pour étudier comment se répartit la plus-value créée par l'industrie. Leur débit est irrégulier et les renseignements qui en découlent ne sont guère abondants ni limpides.

Nous nous efforcerons toutefois de faire confluer les divers courants qu'elles nous apportent et de les clarifier. Ainsi pourrons-nous aboutir à des conclusions froides et claires.

CHAPITRE VIII

DU CHOIX D'UNE INDUSTRIE-TYPE

Etude générale de l'industrie houillère comparée aux autres industries.

Pour mériter de jouer le rôle d'industrie-type et de représenter les tendances générales de l'activité économique, une industrie doit répondre à une double condition : elle doit d'abord avoir évolué selon un rythme assez lent et assez régulier pour être à l'heure actuelle comparable à ce qu'elle était avant la guerre. Elle doit, ensuite, aux deux époques observées, n'avoir pas été dans une situation exceptionnelle à l'égard de l'ensemble de la production et avoir au contraire subi les mêmes charges d'ordre social, fiscal et financier.

Nous croyons qu'à ces deux points de vue l'industrie extractive et plus particulièrement l'industrie houillère répond aux conditions exigées pour être considérée comme représentative de l'ensemble de l'industrie en France. Semblables à eux-mêmes, les charbonnages le sont restés et cela a une importance primordiale dans notre étude. La nature de la production est demeurée la même qu'avant la guerre car d'un gisement de houille on ne peut guère espérer extraire autre chose que de la houille et cette matière se maintient toujours semblable à elle-même. Il est relativement difficile de trouver une industrie se consacrant à la production d'un produit unique ; il est encore plus rare de

trouver des cas où ce produit unique reste exactement le même pendant des siècles. Dans l'industrie chimique, la nature de la production a considérablement changé : des colorants et des engrais nouveaux ont été inventés, les besoins de la clientèle ont évolué. Sur plus de vingt usines que nous avons examinées, une seule produit aujourd'hui la même substance qu'en 1913 : du carbure de calcium; dans toutes les autres, la production s'est modifiée ou s'est radicalement transformée.

Si les usines, dont l'équipement matériel conditionne la nature de la production, voient celle-ci se modifier, *a fortiori*, les Sociétés elles-mêmes changent-elles facilement de rôle économique. Dans l'industrie sidérurgique, telle entreprise qui autrefois importait des produits demi finis pour achever de les façonner, est devenue exportatrice de fonte et de fer brut.

Nous ne parlons même pas de ces industries de luxe qui évoluent avec la mode et dont la production varie dans sa nature d'une saison à l'autre.

Les houillères, dont l'activité économique est caractérisée par la production d'une matière unique, ne souffrent pas de ce manque de comparabilité qu'on peut reprocher à d'autres industries lorsqu'on les examine à deux époques différentes.

En outre, si le produit reste le même dans sa qualité, il reste également comparable dans sa quantité.

Le tonnage des combustibles minéraux extraits en France a en effet progressé d'une façon assez lente comme l'attestent les chiffres suivants :

PRODUCTION NETTE DE HOUILLE

(France entière)

1911	38.521.000 T.
1913	40.844.000 T.
1927 (anciens départements).	47.511.000 T.

Enfin les conditions de la production de la houille sont demeurées les mêmes qu'autrefois. Alors que beaucoup d'industries ont déplacé leur centre de production, fermé d'anciennes et créé de nouvelles usines, les gisements houillers ne se sont pas transportés. Peu de gisements ont été abandonnés, aucun nouveau n'a été mis en exploitation. Tout au plus peut-on dire que certaines mines du centre de la France dont l'exploitation était un peu négligée autrefois ont vu leur part augmenter du fait de la guerre dans la production nationale. Mais cette augmentation est négligeable comparée à la production de l'ensemble du pays.

L'industrie houillère n'a pas donné lieu à ces fusions de Sociétés, à ces groupements qui transforment l'aspect d'une branche d'industrie. Quelques grandes Compagnies de produits chimiques ont absorbé toutes les petites sociétés anciennes; l'industrie électrique s'est groupée financièrement sous l'égide de deux ou trois grandes firmes. Dans les houillères, le nombre des petites Compagnies absorbées par les grandes est au contraire faible et nous verrons que sur une cinquantaine de charbonnages étudiés en 1911, quatre seulement avaient perdu leur individualité et leur indépendance en 1927.

Quant aux méthodes techniques de production, elles sont aussi restées semblables à elles-mêmes.

La fabrication d'une voiture automobile était avant la guerre un travail de mécanicien ajusteur. La production en grande série, le travail à la chaîne, lui ont fait perdre ce caractère. Si une voiture actuelle apparaît comme peu comparable à un véhicule datant de 1910, la façon dont ils ont été fabriqués l'un et l'autre est plus dissemblable encore.

Il n'y a eu dans les mines aucune de ces inventions qui bouleversent toutes les méthodes, transforment les conditions de travail et éliminent une fraction importante du personnel salarié. Il n'y a même pas eu de ces modifications techniques progressives qui multiplient le rendement de la main-d'œuvre.

Bien au contraire, le rendement du mineur a diminué depuis la guerre et au lieu des 695 kilogs de houille que produisait l'ouvrier en 1913, la production est tombée à 612 kilogs en 1926 et 606 kilogs en 1927.

Il ne faudrait pas croire cependant que ces quinze années ont été pour l'industrie houillère une période de stagnation ou de vie ralentie. Telle n'est pas la situation. Mais d'une part, la destruction systématique de nos mines par l'armée allemande a obligé nos exploitants à concentrer leurs efforts sur la remise en état avant de pouvoir entreprendre des travaux de développement. D'autre part, des influences contradictoires se sont exercées sur l'industrie houillère et la résultante de leur développement dans les différents domaines a donné à l'industrie cette stabilité que nous constatons.

La durée du travail a été raccourcie mais le personnel est plus nombreux qu'avant la guerre : de 1910 à 1927 la durée du travail effectif est passée de 9 heures à 6 heures 1/2 pendant qu'inversement le nombre d'ouvriers employés augmentait de 200.000 à 300.000 (1).

(1) Il est assez curieux de noter que cette augmentation de l'effectif du personnel est à très peu près inversement proportionnelle à l'abrégement de la journée de travail.

Cette double évolution a pour conséquence que le nombre d'heures de travail effectuées dans l'année n'a guère varié puisque la diminution du nombre d'heures fournies par l'individu était compensée par l'augmentation de l'effectif ouvrier. Puisque, malgré cette stabilité de la quantité totale de travail fourni, la production a néanmoins augmenté, c'est qu'à la baisse du rendement journalier de l'ouvrier s'oppose une augmentation de sa productivité horaire. En effet, les chiffres, pour les ouvriers du fond, sont les suivants :

	1911	1927
Rendement journalier	978 kgs	840 kgs
Durée du travail effectif	8 h. 30	6 h. 15
Rendement horaire	115 kgs	134 kgs

Il est hors du cadre de ce travail d'examiner si cette hausse de la productivité horaire a sa cause dans l'amélioration de l'état physique du mineur résultant de la moindre durée de son travail ou si son origine doit être cherchée dans la meilleure organisation de la mine et dans le développement de l'outillage mécanique mis à la disposition du personnel.

On a mis des machines à la disposition du personnel pour augmenter sa productivité. Mais il a fallu réparer les dommages de guerre et reprendre les travaux préparatoires et l'entretien même, négligés pendant la durée des hostilités. Le travail a été normalisé, mais l'ouvrier moyen a perdu de sa qualité.

Toutes ces influences contradictoires se compensent en grande partie dans leurs conséquences et il résulte de ce fait que si les houillères à tous les points de vue diffèrent actuellement de ce qu'elles étaient avant la guerre, on peut néanmoins, sans erreur grave, établir une comparaison entre les deux époques examinées.

Mais pour que notre choix puisse porter à juste titre sur l'industrie houillère, il faut encore qu'elle n'ait pas constitué avant la guerre ou ne soit pas maintenant une industrie trop différente des autres. Il est nécessaire que la charge fiscale qu'elle a supportée aux deux époques étudiées soit en harmonie avec celle imposée aux autres entreprises, que le niveau des salaires soit le même dans l'industrie houillère que dans le reste de la production, que le capital y trouve une rémunération sensiblement égale à celle qu'il reçoit ailleurs.

Cette simple égalité serait suffisante pour que notre choix fut justifié.

Mais nous croyons que l'industrie extractive nous offre mieux. Pour renforcer les conclusions qu'on peut tirer de l'étude d'une industrie prise comme type, pour pouvoir étendre ces conclusions aux autres industries, non seulement sans commettre d'erreur, mais encore en demeurant au-dessous de la vérité, il fallait plus qu'une simple égalité de situation entre l'industrie choisie pour exemple et les autres. Il fallait, pour éviter tout reproche de partialité, se mettre dans les conditions les plus défavorables à la thèse générale de cet ouvrage. Nous voulons montrer la hausse des impôts et des salaires et la baisse des dividendes. L'industrie type adoptée devait être telle que pour elle les impôts et les

salaires aient progressé moins vite que dans l'ensemble de l'industrie, et qu'inversement, le niveau de ses répartitions se soit maintenu plus haut qu'ailleurs. Nous croyons qu'à ces divers points de vue, l'industrie houillère est très heureusement choisie. Si, à l'heure actuelle, le niveau des salaires s'égale dans toute la production, il paraît avoir été particulièrement élevé dans les houillères avant la guerre. Nous n'osons affirmer qu'en 1927 au point de vue fiscal les mines étaient favorisées, mais nous croyons qu'elles étaient spécialement maltraitées en 1911. Quant aux dividendes, ils paraissent avoir été moins réduits dans l'industrie extractive qu'ils ne l'ont été dans l'ensemble du pays.

Avant la guerre, la condition de l'ouvrier mineur se comparait avantageusement à celle faite aux ouvriers des autres industries. Nous en trouvons la preuve dans le rapport déposé au Sénat le 18 février 1910 par M. Boudenoot, sur la durée du travail dans les mines. M. Boudenoot a publié les résultats d'une enquête officielle menée parmi les groupements ouvriers et patronaux des diverses industries d'où il résulte que « la situation réelle de l'ouvrier est loin d'être misérable », et que « bien au contraire, dans le Nord et le Pas-de-Calais, l'ouvrier mineur est considéré comme exerçant un métier des plus rémunérateurs, des plus sûrs, des moins sujets au chômage ». On peut trouver une preuve de cette assertion dans les résultats du recensement des propriétaires de la région d'Anzin, faite en 1910, et qui a révélé l'importante proportion des immeubles appartenant à des ouvriers et à des retraités des mines de houille.

La déposition de la délégation du Comité Central des Houillères qui conclut que le métier de mineur « est à bien des égards une situation plus favorable que celle de la moyenne des travailleurs manuels » est trop aisément récusable pour que nous la retenions comme preuve.

L'opinion des maîtres de forges est plus intéressante à connaître. Or, les représentants de l'industrie métallurgique dans leur déposition concluent que « pour toutes les per-

sonnes compétentes l'ouvrier mineur se trouve dans des conditions particulièrement favorables par rapport aux ouvriers des autres industries ».

Il est assez rare que le délégué d'un groupement patronal déclare que le salarié est moins bien traité dans l'industrie qu'il représente que dans une industrie voisine. Une telle affirmation n'en a que plus de valeur.

A ces impressions des contemporains, il faut ajouter quelques arguments chiffrés qui concordent pour prouver que les salaires des mineurs étaient, avant la guerre, plus élevés que ceux des ouvriers exerçant d'autres professions.

Pour 1911, il existe une enquête faite auprès des maires ou des Conseils de Prud'hommes des villes de plus de 10.000 habitants et relative aux salaires généralement pratiqués dans une quarantaine de professions. Nous n'en tiendrons pas compte car on ne peut guère comparer le salaire d'un mineur à celui d'un horloger ou d'un tailleur.

En revanche, on peut établir un parallèle entre les salaires pratiqués dans les mines et dans d'autres branches de la grande industrie.

La Direction du Travail a réuni une documentation assez abondante sur les salaires journaliers pratiqués en 1913 dans un certain nombre de professions de la grande industrie. Ces renseignements établis d'après les évaluations des Inspecteurs du Travail visent vingt-deux professions masculines et les chiffres indiqués représentent le salaire journalier moyen courant pour dix heures de travail.

Le salaire journalier moyen s'établissait alors pour l'ensemble des ouvriers à 5,48 francs et pour les seuls manœuvres employés aux travaux de manutention à 4,02 francs (1).

A la même époque le salaire moyen des mineurs, en réunissant les ouvriers du jour et ceux du fond, était de

(1) *Stat. gén. de la France*, juillet 1917, p. 387.

5,40 francs et celui des seuls ouvriers du jour était de 4,02 francs (1).

Le niveau des salaires apparaît ainsi comme ayant été le même dans les mines et dans le reste de la grande industrie. En réalité, le salaire effectif des mineurs était supérieur puisque d'une part on ne tient pas compte ici dans son évaluation des avantages en nature nombreux qui le majoraient à cette époque de plus de 10 % (2) et étaient beaucoup plus rares dans les autres professions et que, d'autre part, la durée du travail au fond de la mine était de 8 heures 1/2 (3) en 1913 au lieu de 10 heures comme dans les autres professions.

Ces chiffres confirment les impressions exprimées par des parlementaires et par les représentants qualifiés des milieux industriels et nous pouvons en conclure que le mineur devait, avant la guerre, considérer sa situation comme particulièrement favorable dans le milieu des salariés.

En 1927, les salaires pratiqués dans l'industrie houillère et dans les autres industries paraissent avoir été du même ordre. Les salaires se sont en effet développés parallèlement dans toutes les entreprises : le salaire moyen du mineur est passé de 5,12 francs par jour en 1911 à 30,53 francs pour le troisième trimestre de 1927. Il a été multiplié par 5,96 (4).

Pas plus en 1927 qu'en 1911 et pour les mêmes raisons nous ne retiendrons le chiffre des salaires payés aux ouvriers des trente-huit métiers sur lesquels portent l'enquête des Prud'hommes et des Maires. Mais on peut retenir, sinon le chiffre absolu des salaires peu comparables avec ceux des mineurs, du moins le coefficient de majoration de ce salaire qui, passé de 4,61 francs en 1911 à 27,34 francs en octobre

(1) Rapport à l'Ass. gén. du Comité des Houillères 1928. Statistique industrie minérale, 1913.

(2) Voir ci-dessous « Le Salaire des mineurs », p. 106.

(3) Voir ci-dessous « Le Salaire des mineurs », p. 106.

(4) Statistique Générale de la France, janvier 1929, p. 168.

1927, a été multiplié par 5,93. L'égalité de ces coefficients de majoration est frappante et montre bien le parallélisme d'évolution des salaires dans des professions pourtant bien différentes.

Il nous semble néanmoins, malgré ce parallélisme apparent, que le salaire des mineurs n'a pas conservé le taux de faveur qui le caractérisait avant la guerre et qu'actuellement l'ouvrier mineur n'est pas beaucoup plus payé que tel autre ouvrier de la grande industrie.

Dans ce sens, on peut invoquer l'enquête menée annuellement par le Groupement des industries métallurgiques, métalliques et connexes de la région parisienne. Ce groupement réunit plus de mille entreprises qui emploient ensemble 234.600 ouvriers répartis autour de Paris et dont le niveau social correspond à peu près à celui de l'ouvrier mineur.

D'après l'enquête faite en 1927 par le « Groupement » le salaire moyen horaire de l'ouvrier métallurgiste parisien ressortait à 4,44 francs. Pour obtenir le salaire journalier, il faut tenir compte de ce fait qu'il existe dans l'industrie du métal des dérogations à la loi de huit heures. Pour l'année 1927 et sous le régime du décret d'avril 1926, la durée moyenne quotidienne du travail a été de 8 heures 1/2. Le salaire journalier moyen s'établit donc pour le métallurgiste parisien à 37,74 francs pendant qu'il n'est que de 31,40 francs pour l'ouvrier mineur.

On arguerait vainement que le coût de la vie est plus élevé à Paris que dans les départements houillers. Nous avons pour seize villes peuplées de mineurs recherché l'indice du coût de la vie d'une famille ouvrière (1); en no-

(1) Les résultats trouvés étaient les suivants :

Montceau-les-Mines	5.002	Albi	4.853
Carmaux	5.346	Auchel	5.747
Béthune	5.728	Bruay	6.068
Carvin	5.691	Hénin-Liétard .	5.788
Lens	5.215	Liévin	5.435
Anzin	5.574	Denain	5.568

vembre 1927 la moyenne était de 5.461. La moyenne pour quarante-deux villes de la banlieue de Paris situées dans le département de la Seine était, au même moment, 5.281. Le coût de la vie moins élevé de 3,4 % à Paris qu'en province ne saurait justifier une différence de salaire de plus de 20 % en faveur des ouvriers parisiens!

Il existe peut-être à Paris des dépenses — de transports par exemple — plus lourdes qu'en province; les goûts de l'ouvrier y sont sans doute plus affinés et le rendent plus exigeant. Mais nous croyons que la véritable cause de cette disparité des salaires réside dans ce fait que le mineur, logé, chauffé, soigné et assuré, voit ces divers compléments du salaire majorer ainsi d'une façon considérable son salaire effectif et peut accepter une réduction de son salaire en espèces.

Il n'en est pas moins vrai qu'en 1911 le salaire en espèces du mineur était égal à celui des autres ouvriers de la grande industrie. En 1927 au contraire, il faut faire entrer en ligne de compte les avantages en nature qui lui sont accordés pour rendre les situations comparables. D'autre part, toutes les industries se sont efforcées d'organiser à leur tour des dispensaires, des cités ouvrières, des caisses de compensation pour les allocations familiales. En même temps que les salaires s'élevaient, ces industries regagnaient en partie l'avance que les houillères avaient prise avant la guerre, au point de vue des œuvres sociales.

Valenciennes.....	5.204	Saint-Etienne..	5.860
Douai.....	5.335	Decazeville....	4.966
Moyenne des villes de mineurs :			5.461
Moyenne du département de la Seine :			5.281

(S. G. F., avril 29, p. 275.)

Il ne faut, de l'aveu même de la S. G. F., utiliser ces indices qu'avec prudence du fait des divergences d'appréciation sur la qualité des produits cotés dans chaque ville. L'établissement de moyennes portant sur un assez grand nombre de villes compense ces erreurs et permet d'accorder plus de confiance aux résultats qu'on obtient ainsi.

De cet ensemble de faits on peut conclure que la situation du mineur, privilégiée avant la guerre, n'a pas conservé en 1927 ce rang prééminent.

Le coefficient de majoration du salaire dans l'industrie houillère pourra donc être étendu aux autres industries avec l'assurance non seulement qu'on ne commet pas d'erreur mais encore qu'on reste en dessous du taux de majoration moyen réel.

Au point de vue fiscal, la situation actuelle des houillères est restée comparable à celle qui existait pour elles avant la guerre. Cette comparabilité est d'autant plus grande que le régime fiscal a beaucoup moins changé pour l'industrie extractive que pour toute autre. Alors que les patentes qui constituaient l'un des principaux impôts supportés par les entreprises faisaient place à l'impôt sur les bénéfices industriels, les mines restaient, après comme avant la guerre, exemptes de ces charges et assujetties en revanche aux redevances minières.

Si le régime fiscal imposé aux mines est différent de celui des autres industries, la charge incombant aux unes et aux autres reste néanmoins comparable. Le législateur ne doit pas normalement être animé de sentiments différents à l'égard des diverses exploitations industrielles et il doit s'efforcer de répartir harmonieusement entre elles le fardeau fiscal imposé aux producteurs. Si pour des raisons pratiques il exempte une industrie d'un impôt général il le remplace aussitôt par un impôt spécial d'un poids équivalent. Mais il arrive pourtant que cette égalité soit rompue, tantôt parce que le législateur estime qu'il est d'intérêt public de favoriser une industrie, tantôt parce que les passions qui l'animent l'incitent à faire que sa main, distributrice d'impôts s'appesantisse plus lourdement sur une catégorie d'entreprises.

C'est un sort commun aux choses et aux gens de susciter d'abord la sympathie et l'intérêt lorsque, débiles, à leur naissance, ils se débattent avec peine, puis de provoquer la

jalousie et la haine quand, leur développement achevé, ils laissent apparaître leur puissance et leur force.

Lorsque naquit en France l'industrie extractive, Charles VII, imbu d'idées métallistes, dans sa fameuse Ordonnance Générale du 30 mai 1413 qui jetait les bases de notre législation minière, défendit « à tout seigneur laïc ou ecclésiastique, haut ou bas justicier », de prélever la dime sur les produits des mines. Il accorda en outre des franchises et exemptions spéciales à ceux qui travaillaient ou faisaient travailler aux mines : « Les ouvriers et gardes seront francs et exempts de toutes aides, gabelles, quart de vin, péages et autres quelconques subsides quels qu'ils soient ...Le Roi prend spécialement sous sa protection tous ceux qui travaillent aux mines, leurs biens, leurs familles, etc... »

Cinq siècles plus tard l'industrie extractive peut vivre sans l'aide et la faveur du Prince. Puissantes et prospères les mines suscitent même l'hostilité gouvernementale.

Telle était, croyons-nous, la situation avant la guerre. C'était l'époque où sévissaient ce que M. Germain-Martin appelle des « idées mythique » propres à soulever l'enthousiasme de la classe ouvrière et à lui faire espérer de leur réalisation, la naissance d'un monde meilleur : c'est la « nationalisation des mines », le projet d'attribution de « la mine aux mineurs », « la journée de huit heures ».

Le 17 novembre 1908, M. Barthou, ministre des Travaux Publics, dépose un projet de réforme tendant à remanier les bases du régime minier et organisant, d'autre part, une procédure en vue du rachat éventuel par l'Etat des concessions de mines. Aussitôt, surgissent des propositions qui se font de plus en plus menaçantes pour l'industrie minière : celle de M. Basly annexe au domaine public les concessions minières, celle de M. Constans organise l'exploitation des gisements par les mineurs ; celle de M. Baron nationalise les mines, etc...

Le 15 décembre 1908, la commission chargée du projet de loi du gouvernement adopte à l'unanimité moins deux

voix une proposition présentée par M. Zévaès où on lit :
« La commission des mines décide d'orienter ses travaux dans le sens du principe de la nationalisation des mines ».

A la même époque, il ne s'écoule pas d'année sans qu'une loi, un projet, un rapport ne viennent attirer l'attention du Parlement sur l'organisation du Travail dans les Mines.

Proposée en 1900, la limitation à huit heures de la journée de travail est étudiée en 1901 dans le rapport de M. Odilon Barrot, votée à la Chambre en 1902, discutée au Sénat en 1905, promulguée enfin par la loi du 29 juin 1905. Cette loi n'avait pas quatre jours d'existence que déjà M. Basly déposait une nouvelle proposition de loi en juillet 1905 d'abord, puis après les élections de 1906. Deux rapports de M. Janet sont déposés et discutés âprement par la Chambre en 1907, puis par le Sénat en 1908 et en 1910 avant d'aboutir, après des allées et venues multiples entre les deux Assemblées, à la loi du 31 décembre 1913.

Ces nombreuses discussions sont toujours caractérisées par leur âpreté, par la violence et l'hostilité des sentiments qui animent les orateurs contre les Compagnies houillères; dans l'exposé des motifs de ces propositions de loi, on lit que « les Compagnies ont réalisé de tout temps des bénéfices scandaleux au mépris des lois les plus élémentaires de l'hygiène et de la sécurité des travailleurs » et que « l'ouvrier mineur est exploité jusqu'à ce que mort s'ensuive... »

Ces paroles haineuses n'expriment pas la pensée du Parlement tout entier; elles révèlent néanmoins un état d'esprit tel, que l'Administration s'attend à voir nationaliser les mines et n'ose plus, pendant des années, accorder de concessions nouvelles.

Les premières années du vingtième siècle ont été marquées dans le Nord de la France par des mouvements grévistes d'une violence rare. En 1902, c'est la grève générale des mineurs qui fait perdre à 115.000 grévistes plus de trois millions de journées de travail alors que toutes les autres

grèves n'atteignent ensemble que 97.000 ouvriers qui ne perdent de ce fait guère plus d'un million de journées de travail (1).

En 1904, les mineurs chôment 1.200.000 journées par fait de grève. En 1906, les grèves du Nord sont plus violentes que jamais; c'est plus de six millions de journées qui sont ainsi perdues. Les grévistes organisent contre les « jaunes » de véritables batailles et mettent au pillage leurs maisons. Certaines mines du Nord conservent encore dans leur musée les armes employées par les assaillants; à côté du nerf de bœuf traditionnel, on trouve des engins qui manifestent de plus d'imagination : c'est le gourdin armé de pointes et surtout le vieux bas de laine empli de tessons de bouteille.

De tels événements ne pouvaient manquer d'impressionner le Parlement et le public même, ni de les indisposer contre les compagnies houillères.

Survint, en 1906, l'épouvantable catastrophe de Courrières qui fit 1.100 victimes et plongea tout le pays dans le deuil. Bien que les enquêteurs et les tribunaux aient dégagé la Compagnie de Courrières de toute responsabilité (1), l'opinion publique très douloureusement émue, manifesta à son tour à l'égard de l'industrie houillère des sentiments de suspicion. On laissa M. Basly déclarer à la Chambre que l'accident était « dû à la rapacité patronale (2) ».

Dans cette atmosphère de défiance et souvent d'hostilité à l'égard des mines il ne serait pas surprenant que la charge fiscale qui leur était imposée ait été, comme nous le croyons, plus lourde que celle supportée par le reste de l'industrie.

Nous en trouvons une preuve dans ce fait que M. Cailiaux présentant son projet d'impôt sur le revenu, laissait à

(1) Ministère du Travail et de la Prévoyance Sociale, Direction du Travail, Statistique des Grèves : 1902, 1904, 1906.

(2) Arrêt de la Cour de Douai du 20 mai 1908.

(3) Annexe au procès-verbal de la séance de la Chambre du 12 juin 1906.

l'écart les mines, parce qu'elles étaient sous le régime de la redevance plus lourdement taxées que sous celui qu'il prévoyait pour la généralité des autres industries.

Une autre preuve se dégage de cette remarque de M. Yves Guyot : « En avril 1906, au lendemain de la catastrophe de Courrières, le ministre entendait changer le caractère fiscal de la loi de 1810 et transformer l'impôt en une participation aux bénéfices ».

Dès avant 1910, la charge fiscale imposée à l'industrie extractive paraissait particulièrement lourde. Elle devait l'être beaucoup plus après le vote de la loi du 8 avril 1910. Cette loi, en effet, majorait lourdement le tarif de la redevance proportionnelle et en élargissait en même temps l'assiette. Alors qu'en 1909 les redevances établies sur le rendement de l'exercice 1908 s'élevaient en principal à la somme de 4.616.000 francs les redevances perçues en 1910, après application de la nouvelle loi dépassaient — en principal également — la somme de sept millions. Ces chiffres expriment l'importance fiscale de la loi de 1910 dont M. Paul Leroy-Beaulieu disait en 1909, que si elle était votée « l'industrie des mines déjà si peu favorisée chez nous par la nature se verrait en outre comprimée par les menaces et l'hostilité du législateur (1) ».

Comme notre étude porte, pour la période antérieure à la guerre sur l'exercice 1911, troisième année d'application de la loi nouvelle, nous croyons pouvoir affirmer qu'à cette époque, la charge fiscale de l'industrie houillère était notablement plus lourde que celle imposée au reste de la grande industrie.

En 1927, le régime de disgrâce réservé avant la guerre à l'industrie extractive a complètement disparu : le fardeau fiscal imposé aux mines a cessé d'être plus lourd que celui des autres industries. Certains vont même plus loin et con-

(1) Article de M. P. LEROY BEAULIEU sur le Régime des mines en France, paru dans l'*Economiste Français* du 28 août 1909.

sidèrent comme favorisée au point de vue fiscal l'industrie extractive.

Nous ne pouvons sur ce sujet, exprimer aucune opinion personnelle.

Mais nous pouvons admettre qu'à l'heure actuelle les mines ne sont pas plus lourdement imposées que les autres industries et c'est suffisant pour que l'industrie houillère puisse être traitée, au point de vue fiscal, comme une industrie type. Le coefficient de majoration de l'impôt que notre étude va déterminer pour les charbonnages, sera en effet inférieur à celui qui affecte la charge fiscale de l'ensemble de l'industrie, puisque l'impôt, qui était avant la guerre plus élevé pour les entreprises minières que pour les autres producteurs est arrivé actuellement au même niveau tout au plus. Son développement a donc été moins rapide dans cette branche d'industrie que dans les autres et ici encore, nous serons assurés demeurer en-deça de la vérité en considérant ce coefficient de majoration comme s'appliquant à l'ensemble de la production.

En ce qui concerne l'actionnaire, la comparabilité n'est pas moins grande soit qu'on rapproche sa situation antérieure à la guerre de sa situation actuelle, soit qu'on établisse un parallèle entre le porteur d'actions de sociétés minières et l'actionnaire d'autres entreprises.

Dans le sein de l'industrie houillère, nous l'avons dit, il n'y a eu aucun de ces bouleversements financiers qui remplacent entre les mains des actionnaires les titres de nombreuses sociétés par ceux d'un organisme unique et nouveau qui les groupe. Il y a eu très peu d'attributions gratuites d'actions de filiales dont il est difficile d'évaluer l'avantage que l'actionnaire en tire et qui rendent si peu comparables les cours des valeurs avant et après ces distributions. Si de nombreuses augmentations de capital se sont produites, on peut néanmoins en tenir compte et la seule difficulté de l'étude de la situation des actionnaires réside dans la réu-

nion des documents qui les concerne. C'est une question que nous retrouverons ultérieurement.

Avant comme après la guerre, le porteur de titres devait, pour juger de sa situation, considérer deux facteurs : le cours des titres et leur revenu net. Ces deux éléments de jugement évoluent logiquement dans le même sens, car il serait anormal qu'une action dont les dividendes annuels augmentent progressivement ne fut pas appréciée en Bourse à une valeur croissante. Il serait non moins anormal qu'à des dividendes s'amenuisant annuellement correspondissent des cours en hausse régulière. Théoriquement donc, il suffirait de tenir compte d'un de ces facteurs qui dans son évolution entraîne l'autre. Mais en pratique leurs fluctuations, si elles se produisent dans le même sens, ne sont pas parallèles et on voit en période de spéculation s'élever les cours d'un compartiment boursier sans que les dividendes varient mais dans l'espoir lointain et incertain de les voir par leur hausse, sanctionner ultérieurement le mouvement préalable des cours.

Il est donc nécessaire, pour juger de la condition des actionnaires de tenir compte à la fois de ces deux facteurs qui se complètent et tels que l'évolution rapide de l'un compense souvent la lente progression de l'autre aux yeux du porteur de titres.

A la veille de la guerre, les taux nets de capitalisation des diverses valeurs à revenu variable étaient compris entre 2,5 % et 5 %. Grâce aux études régulièrement publiées par la S. G. F., on peut comparer ces taux dans les différentes industries. Mais la Statistique Générale a fait varier ses méthodes d'étude ainsi que ses bases d'appréciation dans le but de donner à ses calculs une précision plus grande. Jusqu'en juillet 1927, les indices des cours et des revenus pour l'industrie houillère étaient calculés sur quinze valeurs; depuis cette date, ils le sont sur dix-huit et la méthode employée s'est modifiée et améliorée. Nous donnons dans le tableau ci-dessous les résultats auxquels ont abouti avec des

bases de calcul différentes les diverses enquêtes de la S. G. F. S'ils ne coïncident pas exactement, ils n'en sont pas moins très voisins.

TAUX NETS DE CAPITALISATION DES VALEURS FRANÇAISES
A REVENU VARIABLE

	(1) Taux d'intérêt nets (ancienne méthode d'évaluation)			(2) Taux d'intérêt nets (nouvelle méthode)
	1912	1913		1913
Houillères du Centre (5 valeurs)	3,30	3,87	(7 val.)	3,84
Houillères du Nord (10 valeurs)	2,61	2,57	(11 val.)	2,51
Moyenne des Houillères (15 v.)	2,84	3,00	(18 val.)	3,02
Moyenne des Industries (25 groupes d'industries, 184 valeurs)	3,52	3,81	(288 val.)	3,78

Ce tableau met en relief au point de vue du rendement de son capital la situation peu avantageuse faite à l'actionnaire des Compagnies houillères avant la guerre. S'il est vrai que l'actionnaire des Compagnies du Centre touche un revenu sensiblement égal au revenu moyen payé par l'ensemble des Sociétés françaises, le porteur de titres des charbonnages du Nord, apparaît en revanche comme nettement défavorisé. Nous avons établi une moyenne pondérée du taux de capitalisation pratiqué dans l'ensemble des houillères qui est nettement inférieur au taux moyen de capitalisation des actions françaises. Mais ce chiffre mériterait d'être plus faible encore car nous avons raisonné sur 10 actions du Nord contre 5 du Centre alors que l'importance relative des capitaux engagés dans les charbonnages du Nord à faible rendement boursier est beaucoup plus considérable.

(1) S. G. F., avril 1924, p. 304.

(2) S. G. F., juillet 1927, p. 401.

D'autre part, le rendement moyen des actions a été établi en faisant la moyenne des taux d'intérêts pratiqués non seulement dans l'industrie libre, mais encore dans les entreprises exploitant des services publics. Or, ces exploitations qui offrent à leurs actionnaires une sécurité absolue, garantie même souvent par l'Etat, sont peu comparables aux industries indépendantes de la puissance publique qui font courir à leurs entrepreneurs des risques considérables. La contrepartie de cette suppression du risque est normalement constituée par une diminution du rendement des actions. Si, au lieu d'adopter le taux moyen de capitalisation déterminé par la S. G. F. nous calculions ce taux moyen pour les entreprises privées comparables par leur situation à l'industrie minière, nous trouverions un chiffre supérieur (3,82 au lieu de 3,78) et la situation des houillères avant guerre n'en paraîtrait que plus médiocre quant au taux de rémunération du capital.

Si, d'autre part, on étudie la plus-value boursière dont les actions ont profité en France avant la guerre et qu'on compare les cours cotés en 1912 ou 1913 à la moyenne des cours pratiqués de 1900 à 1910, on obtient les résultats groupés dans le tableau suivant (1).

NOMBRES INDICES DES COURS DES VALEURS MOBILIÈRES FRANÇAISES
BASE 100 = MOYENNE DES COURS PRATIQUÉS DE 1900 À 1910

	1912	1913
Houillères du Centre (5 valeurs)	111	116
Houillères du Nord (10 valeurs)	139	148
Moyenne (15 valeurs)	129	137
Moyenne des valeurs françaises à revenu variable :		
a) 25 groupes d'industries diverses — 186 valeurs (industrie libre et services publics).....	130	127
b) Matières premières et outillage industriel (11 groupes — 78 valeurs)	145	143

(1) D'après *Le mouvement des cours des valeurs mobilières françaises depuis 1856*, par M. Marcel LENOIR. (S. G. F., octobre 1919, p. 65.)

En ce qui concerne la plus-value boursière du capital investi la situation de l'actionnaire des compagnies houillères semble avoir été sensiblement la même que celle de l'actionnaire des autres industries. La hausse des actions de charbonnages du Nord a été plus rapide que celle de la moyenne des valeurs industrielles; mais en compensation cette hausse ne s'est que très peu fait sentir au profit des porteurs d'actions de charbonnages du Centre. Il convient d'ailleurs de ne pas attacher une trop grande confiance à l'indice représentant les cours moyens des valeurs françaises à revenu variable. Les 186 valeurs qui entrent en effet dans ce groupe comprennent des actions de services publics dont la hausse est ralentie par ce fait que le concessionnaire limite la durée de la concession et en général aussi le chiffre des bénéfices répartisables. Si l'on rapproche la hausse des valeurs de charbonnages de celle des actions des Sociétés productrices de matières premières et d'outillage qui exercent des industries lourdes et indépendantes comparables à l'industrie extractive, on constate que la situation de l'actionnaire des houillères n'était pas particulièrement favorable à la veille de la guerre.

Si l'on compare les cours des valeurs industrielles en 1913 à ceux qui étaient pratiqués en 1900 on fait ressortir des coefficients de hausse très variables.

INDUSTRIES	Nombre de valeurs	Hausse des cours entre 1900 et 1913
Matériel et outillage divers	4	93 %
Constructions navales.....	5	87
Produits chimiques	11	61
Banques.....	14	60
Métaux	4	56
Houillères du Nord	10	55
Forges et Aciéries	10	24
Mines métalliques.....	4	12
Constructions mécaniques.....	5	11
Houillères du Centre	5	8
Filatures	2	7
Matériaux de construction	5	1

D'après ce tableau, la hausse des cours des actions de charbonnages est loin de paraître exceptionnellement rapide. Elle semblerait moins rapide encore si nous comparions les cours de 1900 à ceux de 1912, car 1913 est l'année où les valeurs de charbonnages ont été à leurs plus hauts cours antérieurs à la guerre alors qu'au contraire, la plupart des autres titres avaient baissé par rapport à 1912 dans d'importantes proportions, ou maintenu tout au plus leurs niveaux anciens.

Ce tableau montre nettement qu'à la veille de la guerre les cours des actions des houillères progressaient tout au plus au même rythme que ceux des autres valeurs de Sociétés industrielles. Evidemment l'actionnaire des houillères était dans une situation un peu plus favorable que la moyenne des actionnaires des diverses entreprises, en y comprenant les chemins de fer et autres services publics dont les titres étaient devenus de véritables obligations. Mais son sort était moins enviable au point de vue des plus-values boursières que le sort moyen des actionnaires d'entreprises indépendantes de l'Etat.

En résumé, et, pas plus au point de vue du taux net de capitalisation des titres qu'au point de vue des plus-values boursières, le capitaliste porteur d'actions des Compagnies houillères françaises ne paraissait être, avant la guerre, dans une situation nettement privilégiée à l'égard des autres actionnaires. Un capital placé au début du xx^e siècle en valeurs houillères s'accroissait un peu moins rapidement et payait surtout moins que s'il eut été placé en d'autres valeurs industrielles. Tout au plus le capitaliste avait-il la consolation de penser aux fructueuses opérations qui, au siècle précédent, avaient été réalisées sur ces mêmes titres de charbonnages.

L'industrie houillère qui, immédiatement avant la guerre, n'offrait pas aux capitalistes des placements très avantageux est restée sensiblement dans la même situation après la guerre.

Le taux de capitalisation des valeurs françaises n'a pas été étudié depuis avril 1927 par la Statistique Générale de la France. A cette époque, les résultats (1) obtenus se présentaient de la façon suivante :

VALEURS FRANÇAISES A REVENU VARIABLE

	Indices du revenu net. Base 1913 = 100)	Taux nets de capita- lisation
Houillères du Centre (7 valeurs)	234	2,52 %
Houillères du Nord (11 valeurs)	286	2,78 %
Ensemble des Sociétés françaises (288 valeurs).	270	3,38 %

Tout en conservant un taux de capitalisation très inférieur au taux pratiqué dans le reste de l'industrie, les titres des houillères françaises ont vu leur revenu s'améliorer. L'indice du revenu net en fait foi. Si l'on prend en effet comme base 100 le revenu net payé en 1913 dans les diverses industries, on voit qu'en avril 1927, la moyenne des industries a multiplié par 2,7 ce revenu antérieur à la guerre. Quant aux houillères, elles ont subi un sort différent : tandis que celles du Centre n'élevaient pas le niveau de leurs dividendes aussi rapidement que la moyenne de l'industrie française, les charbonnages du Nord dont l'importance boursière est infiniment plus considérable, multipliaient leurs distributions par le coefficient 2,86, qui est supérieur à la moyenne.

Si l'on tient compte de la différence d'importance des capitaux engagés dans les deux groupes de Mines, on se rend compte que le Revenu des houillères s'est développé aussi vite et peut-être même plus vite que celui des autres industries. Le taux net de capitalisation reste inférieur dans les charbonnages à ce qu'il est ailleurs, mais il a réduit la dis-

(1) S. G. F., juillet 1927, p. 390.

tance qui le séparait du taux moyen pratiqué pour la moyenne des valeurs françaises à revenu variable.

La Bourse a été moins propice aux actions des houillères et la hausse de leurs cours, en général, plus lente que la hausse moyenne des titres industriels français. Si l'on prend pour base 100 les cours pratiqués en 1913, on obtient pour moyenne de l'année 1927 :

INDICES DES COURS DES VALEURS A REVENU VARIABLE (1)

Base 100 = Cours moyen de 1913	Moyenne 1927
Houillères du Centre	331
Houillères du Nord	249
Indice général des valeurs à revenu variable	287

Il ne suffit pas que les cours des deux groupes de charbonnages considérés soient à distance sensiblement égale de part et d'autre de la moyenne pour que la hausse des cours de ces valeurs soit elle-même égale à la hausse moyenne. L'importance bien différente des capitaux engagés dans nos deux principaux bassins houillers interdit ce genre de calcul.

Mais nous pensons que néanmoins les cours des actions de houillères doivent être considérés comme ayant progressé à peu près autant que les autres titres. Une moyenne perd de sa valeur lorsqu'elle est composée d'éléments trop hétéroclites. Or, on relève parmi les groupes dont les indices de cours particuliers ont servi à déterminer l'indice général moyen des titres à revenu variables des différences considérables : les sept valeurs de constructions navales ne coïncidaient en 1927 que 39 % de leur valeur de 1913 et inversement les vingt-cinq Sociétés coloniales ont vu leurs cours multipliés par 5,74. Lorsque se produisent des différences d'une telle ampleur la moyenne perd de sa précision et les

(1) S. G. F., avril 1928, p. 260.

capitalistes doivent se soucier surtout de voir l'indice des cours de leurs titres rester dans la « région moyenne ». Tel est le cas pour les titres de charbonnages qui tant en dessus qu'en dessous de la moyenne ne s'en écartent que de 10 à 15 %.

Quoiqu'il en soit, il est indubitable que la situation du capitaliste devant la compagnie houillère n'a pas subi un revirement comparable par exemple à celui de la compagnie à l'égard du fisc. Avant la guerre, l'actionnaire était moins bien traité par les Compagnies houillères que par les autres entreprises et son capital lui rapportait moins, que ce fut sous forme de dividendes ou de plus-values boursières. En 1927-28, cette situation défavorable s'était nettement améliorée en matière de dividendes, mais sans qu'on puisse apprécier dans quelle mesure cette amélioration s'était fait sentir. En revanche, les plus-values boursières paraissaient à ce moment avoir un peu moins porté sur les titres de charbonnages que sur les autres valeurs.

Le peu de précision des tendances propres à l'industrie houillère que révèle cette étude succincte prouve que celle-ci a évolué au point de vue des dividendes répartis et du cours des titres sensiblement comme l'ensemble des autres industries.

En ce qui concerne la part des salariés et celle de l'Etat, l'industrie houillère constitue pour nous mieux qu'une industrie-type. Le fait que la hausse des salaires et des impôts a été moins rapide dans cette industrie que dans le reste de la production, nous permettra de généraliser les résultats que nous obtiendrons et nous donnera l'assurance de demeurer dans cette généralisation au-dessous de la vérité.

Quant à l'examen de la part des entrepreneurs il nous faudra procéder avec plus de prudence. Bien que la situation des actionnaires de houillères nous semble avoir évolué moins vite que celle des actionnaires français en général, la différence d'évolution est trop légère pour que nous en

tenions compte. En étendant à l'ensemble des industries les résultats que sur ce point nous obtiendrons nous ne bénéficierons plus de la même sécurité qu'en matière de salaires et d'impôts. Mais si nous ne sommes pas certains de sous-estimer la baisse générale du dividende comme nous avons la certitude de sous-estimer la majoration générale du salaire et de l'impôt, du moins pouvons-nous considérer que les mines constituent bien une industrie-type dont les conclusions sont vraies pour l'ensemble de la production.

CHAPITRE IX

LES SALAIRES

La situation de l'ouvrier mineur s'est trouvée profondément modifiée entre 1911 et 1927 et cette transformation tient essentiellement à deux ordres de causes qui sont : l'abrègement de la journée de travail et le développement des procédés mécaniques d'abattage du charbon.

L'ensemble des salariés ne constitue pas une entité abstraite hors de la vie humaine. On ne saurait donc considérer le personnel dans ses rapports avec l'entreprise comme on a considéré le Fisc. En matière d'impôts on peut n'accorder son attention qu'à un simple chiffre : le montant de la charge fiscale. Le montant des salaires, en revanche, n'est pas la seule considération qui doive intervenir en ce qui concerne l'examen de la situation de l'ouvrier. Les conditions dans lesquelles ce salaire est acquis ont une importance primordiale. La durée du travail, son caractère plus ou moins pénible, constituent des éléments essentiels qu'on ne saurait négliger lorsqu'on étudie la condition des ouvriers.

En 1914, aux termes de la loi du 31 décembre 1913, la journée de travail des ouvriers occupés aux travaux souterrains des mines de combustibles est de huit heures calculées depuis l'heure réglementaire de l'entrée dans le puits des derniers ouvriers descendant jusqu'à l'heure réglementaire de l'arrivée au jour des premiers ouvriers remontant ;

le repos pris au fond de la mine reste en dehors de la journée de travail.

L'ouvrier moyen — la descente durant une demi-heure et la remonte une demi-heure — descend $1/4$ d'heure avant le dernier et remonte $1/4$ d'heure après le premier; cela donne une durée de présence, repos déduit, de 8 h. $1/2$.

Pour obtenir la durée de travail effectif, il y a lieu de retrancher de ces 8 h. $1/2$ le temps du trajet de l'entrée du puits au chantier que l'on peut évaluer à demi-heure dans chaque sens. La durée du travail effectif ressort ainsi à 7 heures et demie.

La Direction des Mines évaluait à 7 h. 38 la durée du travail effectif immédiatement avant la guerre. Dans certaines mines, du fait des journées supplémentaires à la veine cette durée atteignait 8 h. 18 (Vicoigne, Nœux).

Mais à la date de 1911, qui nous sert de base de comparaison, la situation du mineur était plus pénible encore. C'est la Loi du 29 juin 1905 qui était encore en vigueur : cette loi limitait la journée de travail à 9 heures. Deux ans après son application, la durée de la journée devait être ramenée à 8 h. $1/2$ et deux ans après à 8 heures. C'est donc la loi de 8 heures qui était appliquée en 1911, mais le texte de 1905 ne visait que les ouvriers employés à abattre le charbon ou le rocher et excluait de toute protection ceux qui étaient employés au boisage, au roulage et à l'entretien et dont l'ensemble constituait 50 % du personnel du fond. Enfin, pour les ouvriers protégés par la loi, la durée du travail était lourdement majorée par l'usage de dérogations permanentes à la loi, valables deux mois et renouvelables. Cette pratique des longues tailles allongeait la journée de travail d'une façon considérable mais difficile à évaluer en raison de la diversité des régimes imposés aux ouvriers dans les différentes compagnies.

M. Bourdenoot, dans son rapport (1) déclare qu' « il

(1) *Loc. cit.*

est des mines où, en vérité, la loi de 8 heures ne fonctionne pas » et il relève des cas où, dans une année, 240 jours de dérogation avaient été obtenus faisant effectuer au piqueur 480 heures supplémentaires, soit plus d'une heure et demie en plus de la journée de travail légale.

On peut admettre que la durée moyenne du travail effectif du piqueur était de 7 h. 1/2 à la veille de la guerre et de 8 heures à 8 h. 1/2 environ en 1911. Quant aux autres ouvriers du fond, leur durée de travail moyenne devait être au moins de 9 heures en 1913 et de 10 heures en 1911 car, ainsi que M. E. Reymond en faisait au Sénat la remarque le 14 novembre 1913, « les boiseurs font deux ou trois heures de plus que les piqueurs ».

En 1927, la durée réglementaire du travail déterminée par la loi du 24 juin 1919, reste fixée à 8 heures, mais les conditions d'application de ce texte sont telles, que la durée effective de présence au chantier, pauses déduites, se réduit à une moyenne de 6 h. 17, soit 37 h. 42 par semaine.

Les huit heures légales se décomposent en effet de la façon suivante :

Durée moyenne de la descente et de la remonte.	16 m.
Durée des parcours souterrains	aller..... 27 m.
	retour.... 31 m.
Durée des pauses	29 m.
Durée de présence au chantier pauses déduites.	6 h. 17 m.

Ce bref exposé (1) rend sensible la diminution considérable de la durée du travail de l'ouvrier mineur de 1911

(1) Voir sur la question de la durée du travail des mineurs avant la guerre :

Rapport JANET. Ch. Députés, 9^e législature, n° 850 (18 mars 1907) et n° 1120 ;

Commission des Mines, séance du 5 juin 1907 ;

Ch. Députés, séance du 5 juillet 1907 ;

Sénat, séance du 23 novembre 1910 ;

Rapport DURAFOUR, 22 février 1912 (D. P. 10^e législ., n° 1680) ;

Ch. Députés, séances 28 mars et 30 mars 1912 ;

Sénat, 14 novembre et 24 décembre 1913.

à 1927. Au lieu d'un régime lui imposant selon les professions 8 heures ou 10 heures au moins de travail, il est soumis actuellement à un travail qui ne dépasse pas une durée de 6 h. 1/4.

Quant aux conditions mêmes du travail elles ont été grandement améliorées par les mesures de protection qui concernent tant l'ouvrier lui-même que le milieu industriel.

L'ouvrier a vu le travail mécanique lui apporter une aide croissant et se substituer pour une très large part au travail manuel.

Dans l'ensemble des houillères du Pas-de-Calais, le nombre de machines-outils mises à la disposition des ouvriers s'est considérablement accru comme en témoigne le tableau suivant, établi d'après des renseignements tirés des rapports des ingénieurs en chef des mines :

	1910	1912	1926	1927
	—	—	—	—
Marteaux piqueurs ...	494	1.056	15.949	18.320
Haveuses	12		30	
Marteaux perforateurs.	1.050	1.436	5.487	

La puissance des compresseurs qui fournissent l'énergie à ces machines est passée de 29.455 kw. en 1910 à 92.851 kw. en 1926.

On considère que dans le Pas-de-Calais le pourcentage du charbon abattu mécaniquement est passé de 4,5 % en 1913 à 65 % en 1927 et 68 % en 1928. Ces derniers chiffres sont peut-être exagérés, car on admet que l'ouvrier qui dispose d'un marteau-piqueur n'utilise plus le pic et que tout le charbon extrait par lui est abattu mécaniquement. En réalité, l'ouvrier muni d'un marteau-piqueur continue à abattre à la main une partie de sa production. Même en réduisant un peu les chiffres de 65 % et 68 % on constate l'aide efficace apportée au mineur par le machinisme dans le Pas-de-Calais. Cette tendance est suivie dans les autres

bassins, mais il est difficile, faute de documents, d'en préciser l'importance. Les rapports des ingénieurs en chef des mines sont, en effet, caractérisés par leur variété de forme et leur manque de comparabilité.

On sait néanmoins que dans le Bassin de Saône-et-Loire le nombre de marteaux-piqueurs passe de 34 à 787, le nombre de marteaux-perforateurs de 398 à 929 entre 1913 et 1927.

Dans le Bassin de la Loire, entre les années 1920 et 1927, le nombre des marteaux-piqueurs augmente de 291 à 744; celui des marteaux-parforateurs de 429 à 918.

Contre les accidents individuels, des mesures de prévention ont été édictées et codifiées par le Règlement général d'exploitation des Mines promulgué par un décret de 1913 et complété depuis la guerre. Des consignes dues à l'initiative de chaque compagnie s'ajoutent à ces prescriptions générales.

Contre les accidents collectifs — grisou, feu de mine et explosion de poussières de charbon — les compagnies, sous les auspices du Comité central des Houillères de France, ont organisé à Liévin, puis à Montluçon, des Stations d'Essais avec laboratoire et galeries qui ont mis au point les mesures préventives destinées à éviter le retour des accidents collectifs si fréquents autrefois.

Pendant la période 1920-1925, la proportion d'accidents mortels sur 10.000 ouvriers a été, dans les mines françaises de houille de 10,97 au fond, de 6,86 au jour, de 9,68 pour l'ensemble fond et jour. C'est en France et en Belgique que la proportion des accidents mortels est la plus faible. Toutes choses égales, elle apparaît cinq fois moindre qu'aux Etats-Unis dans les mines de charbon gras et près de deux fois moindre que dans la Ruhr pendant la période qui fait l'objet de notre étude (1).

(1) Article de M. PARENT, secrétaire général du Comité Central des Houillères, dans le *Répertoire général de la grande industrie* (1928-1929).

On ne peut chiffrer l'avantage tiré par l'ouvrier de cette amélioration de sa situation matérielle par diminution de la durée du travail et par atténuation de son caractère pénible et dangereux, mais son importance est telle qu'il nous a paru indispensable de la mentionner au début de ce chapitre.

La notion de Salaires ou plus exactement de « Part des Salariés » a été examinée dans son ensemble au chapitre portant ce titre. Il paraît utile d'ajouter quelques précisions relatives à la situation particulière de l'industrie extractive.

Les salaires dans les mines, en 1911, se composaient non seulement du salaire proprement dit, mais d'une série de primes. Les unes constituaient une forme spéciale de rémunération du travail et découlaient en général d'accords entre syndicats patronaux et syndicats ouvriers (Conventions d'Arras — Convention de la Loire). Les primes contractuelles établies sur ces bases étaient un véritable salaire et le seul avantage résultant de cette distinction entre le salaire proprement dit et les primes, consistait dans ce fait qu'on pouvait faire varier la rémunération de l'ouvrier en modifiant simplement le taux de la prime et sans avoir à transformer tous les tarifs de salaires.

En dehors de cette rémunération du travail, le personnel recevait un certain nombre de primes non contractuelles à titres divers.

Certaines Compagnies accordaient des primes d'assiduité : Lens, Gouy-Servins, Messeix, Roche-la-Molière, Crespin, Epinac, étaient dans ce cas.

D'autres, comme Carvin, Bessèges, Epinac et Champa-gnac faisaient participer le personnel aux bénéfices de l'entreprise. Douchy accordait une prime à l'ancienneté et déjà la prime de vie chère avait été instituée à Ostricourt, à la Grand'Combe, à Aun et par Schneider.

Depuis la guerre, le mode de rémunération de travail a été peu différent de ce qu'il était autrefois.

Considérons en effet, dans le Bassin du Nord et du

Pas-de-Calais, la situation du piqueur (ouvrier à base 10) au mois de novembre 1928. Sa rémunération se décomposait de la façon suivante :

	Frs
1° Salaire de base (à la tâche) $19,25 \times 1,25 =$	24,0625
2° Complément temporaire de salaire (fixe) . . .	7,60
(12,85)	12,85
3° Indemnité de vie chère (fixe)	5,25
	36,9125

Le salaire à la base ou salaire contractuel moyen représente la moyenne qui doit être réalisée pour chaque Compagnie par les salaires à la tâche de l'ensemble des ouvriers mineurs à base 10.

Un accord intervenu à Douai le 17 novembre 1928 a modifié ce régime. Les parties fixes ont été supprimées, le salaire contractuel a été porté à 35 francs pour l'ouvrier à base 10 et majoré d'une prime fixée à cette époque à 10 %.

On est donc revenu au régime d'avant-guerre : on a rétabli le système des primes majorant le salaire contractuel et permettant de l'adapter aux circonstances en faisant simplement varier son pourcentage. Même avant l'accord de Douai, ce système jouait partiellement puisque le salaire de base était, lui aussi, affecté d'un coefficient (1,25 en novembre 1928).

Au salaire s'ajoutent les allocations familiales et la garantie d'un salaire minimum. L'arbitrage Loucheur du 18 mars 1920 fixait en effet le salaire minimum au taux de salaire moyen diminué de 9 %. L'accord de Douai fixe le salaire minimum à 36 fr. 19, ce qui, pratiquement, revient au même résultat.

Le chiffre du salaire effectif total des mineurs doit être reconstitué selon les principes généraux que nous avons posés en examinant au point de vue abstrait la part des salaires dans l'ensemble de l'industrie. On trouve, en effet, dans

l'industrie extractive les divers éléments que nous avons énoncés et dont il importe de tenir compte pour déterminer le montant du salaire réel en ajoutant au salaire nominal tous ses compléments et en retranchant de ce total les prélèvements qu'il subit. Deux remarques spéciales à l'industrie minérale nous paraissent cependant devoir être faites.

En ce qui concerne les prélèvements opérés sur les salaires, il faut accorder une mention particulière aux retenues pour fournitures d'outils et de matériel livré par l'entreprise à l'ouvrier. Dans l'industrie en général, les déductions pour entretien et affûtage des outils sont admises. Mais, en outre, les compagnies houillères retiennent souvent au travailleur le montant de ses dépenses de poudre et autres explosifs et les frais d'entretien de son matériel d'éclairage. Ces retenues ont un fondement historique : depuis les temps les plus reculés, le mineur a été censé fournir ses outils et son équipement de travail. Aujourd'hui, l'employeur les lui procure, mais en déduit souvent le prix du montant des salaires. Nous ne tiendrons pour part de l'ouvrier mineur que le salaire qui lui revient après ces déductions, car il est admis de nos jours que toute entreprise met à la disposition du travailleur matériel et outils.

Il faut remarquer, d'autre part, qu'en plus des primes d'ancienneté ou d'assiduité dont nous avons déjà dit qu'elles devaient entrer dans l'évaluation de la part des salariés, les Compagnies houillères accordent d'autres allocations. Elles organisent pour la Sainte-Barbe une fête traditionnelle et à cette occasion distribuent souvent à leurs salariés, en l'honneur du saint patron des mines et en raison des services rendus, des gratifications qu'il convient d'ajouter aux salaires pour reconstituer la part totale des salariés.

Avant d'aborder l'examen des chiffres de salaires auxquels notre enquête a pu aboutir, il convient encore, d'une part, d'indiquer l'origine et la nature de la documentation dont il sera fait état et, d'autre part, de définir quelques données qui seront utilisées.

Tous les chiffres cités dans ce chapitre ont été tirés des déclarations faites par les Sociétés minières pour répondre à une enquête menée en 1912 par le Comité Central des Houillères et à l'enquête organisée en 1928 par le Bureau international du travail sous le contrôle du Ministère des Travaux Publics. Tous ces documents ont été donnés aux enquêteurs à titre confidentiels et si nous avons été autorisés à les consulter, c'est en prenant l'engagement de n'en publier que leurs résultats d'ensemble. Ils peuvent être contrôlés partiellement par les déclarations faites aux Assemblées générales d'actionnaires, mais cette source de renseignements ne peut être utilisée dans une étude générale en raison de son caractère fragmentaire et du manque de comparabilité des chiffres fournis.

Il est préférable de fonder le contrôle de nos documents sur les chiffres publiés annuellement par la statistique de l'industrie minière établie par le Ministère des Travaux Publics. Malheureusement, la statistique relative à 1927 n'est pas encore parue. Nous n'avons donc pu que contrôler nos renseignements relatifs à 1911 et comparer ceux que nous avons pour 1927 aux données de la statistique de 1926. La non-concordance apparente des résultats fournis par la statistique avec les nôtres provient de ce que la Direction des Mines limite la notion de salaires au salaire en espèces mis à la disposition de l'ouvrier. En tenant compte de cette définition différente de la nôtre et plus étroite que celle que nous avons adoptée, les conclusions trouvées ici concordent avec celles du Ministère et les différences qui peuvent apparaître parfois sont négligeables.

Il faut enfin définir deux termes que nous aurons à employer souvent et qui malgré leur apparente précision peuvent prêter à confusion : ce sont les mots de personnel et de production.

Le personnel employé dans certaines industries comprend un grand nombre d'échelons hiérarchiques avec, à chaque échelon, un nombre important de salariés. Dans l'in-

dustrie minière, au contraire, à côté d'un nombre considérable d'ouvriers plus ou moins spécialisés, on ne trouve qu'un personnel de surveillance restreint et un état-major d'ingénieurs plus restreint encore. Il est facile d'établir une démarcation entre les ouvriers et le personnel de direction et de surveillance et l'organisation d'une mine est suffisamment semblable à celle d'une autre mine pour que cette démarcation puisse être faite au même échelon hiérarchique dans l'une et l'autre.

Cette ligne de démarcation, nous la tracerons entre le personnel d'exécution d'une part et les agents de directions et de surveillance d'autre part. Seule, la première catégorie de salariés sera prise ici en considération.

Il importe avant de commencer l'étude des houillères de définir encore, avec précision, l'unité de mesure qui servira de base à nos calculs et à nos évaluations. C'est à la production de houille que nous ramènerons la charge de salaires ou d'impôts pour permettre une comparaison entre les divers éléments du prix de revient et entre des époques différentes.

C'est cette production qu'il importe de définir avec soin car elle diffère selon qu'on la mesure à la sortie du puits ou au moment où des wagons l'emportent de la mine et les statistiques qui semblent prêter le moins à équivoque doivent elles-mêmes être interprétées avec le plus grand soin.

Nous reprendrons les définitions du tonnage produit dans une mine que M. Sainte-Claire-Deville, Directeur technique des Mines de la Sarre, a données dans une communication du 19 avril 1929.

On distingue ainsi :

- 1° *L'extraction brute*, produit du nombre de berlines sorties de la mine par le poids moyen de la berline;
- 2° *L'extraction brute triée* représentant le tonnage expédié

par la fosse. C'est en somme l'extraction réelle de la mine diminuée des déchets de triage;

3° *La production nette* qui découle de la précédente après déduction des déchets de lavage;

4° *La production marchande* qui s'obtient enfin en retranchant de la production nette la consommation de la mine et celle des mineurs.

Ce sont ces deux dernières unités et surtout la tonne de production nette que nous utiliserons. Nous éviterons de retenir les chiffres d'extraction brute ou d'extraction brute triée, car ils sont calculés sur des bases différentes qui amènent à des conclusions un peu déconcertantes pour l'esprit.

C'est ainsi que, toujours d'après M. Sainte-Claire-Deville, en appliquant à l'extraction brute un indice de 100, on aurait, dans le cas des Mines de la Sarre :

Extraction brute	100
Extraction brute triée	109,2
Extraction nette	93,4

Si l'on aborde enfin l'étude proprement dite du salaire des ouvriers mineurs, on constate que les questions qui méritent de retenir l'attention se groupent sous deux rubriques principales.

Il faut, en premier lieu, rechercher dans quelle mesure et selon quelle loi le salaire a progressé de 1911 à 1927; cette étude doit être menée du double point de vue patronal et ouvrier. Le patron s'intéresse essentiellement au chiffre des salaires qui s'incorporent dans le prix de revient de la tonne de houille; deux éléments interviennent qui le préoccupent : le montant des salaires et le rendement de l'ouvrier. Pour l'ouvrier, la question est différente et il se soucie surtout de savoir à combien s'élève son gain horaire

ou hebdomadaire; un nouvel élément d'appréciation intervient ici que nous avons succinctement examiné déjà : la durée du travail.

D'autre part, il est intéressant d'analyser la composition du salaire total et de rechercher quelle était la part de chacun de ses éléments constituants aux deux époques considérées.

Nous nous sommes efforcés, pour les deux années 1911 et 1927 d'englober dans notre étude le plus grand nombre de Sociétés afin que nos conclusions soient de nature à caractériser la situation de l'ensemble de l'industrie houillère française.

Pour 1911, nous avons réuni des renseignements émanant de 63 Sociétés, produisant ensemble 37.484.200 tonnes qui représentaient 97,30 % de la production française à cette époque.

Pour 1927, ce pourcentage est de 95,58 %.

Les conclusions tirées d'une étude portant sur d'aussi forts pourcentages peuvent être considérées comme ayant une valeur générale.

Les deux tableaux ci-dessous condensent les résultats obtenus et les groupent par bassins houillers. Nous les donnons à titre documentaire car il est surtout intéressant de comparer les résultats relatifs à l'ensemble des Compagnies houillères de France.

(Voir les tableaux pages 116 et 117).

A l'intérieur, chacun de ces tableaux relatifs aux deux années considérées, les résultats peuvent être comparés entre eux. En revanche, les résultats trouvés pour 1911 ne peuvent pas être directement comparés à ceux obtenus pour 1927. En effet, dans chacun des bassins étudiés on n'a pas toujours pu faire porter sur les mêmes concessions l'enquête de 1911 et celle de 1927. Les renseignements donnés par certaines Compagnies figurent dans l'une et non dans

LES SALAIRES DES OUVRIERS MINEURS ET LEURS ÉLÉMENTS CONSTITUANTS DANS LES DIFFÉRENTS BASSINS
1911

	Nord et Pas-de-Calais	Loire	Centre	Bourgogne Nivernais Vosges mérid.	Gard et Hérault	Gisements divers	France entière	
							63	%
1. Nombre de Sociétés étudiées	22	9	10	6	9	7	63	
2. Production	25.884.000	3.481.000	1.777.000	2.385.892	2.320.000	1.636.300	37.484.192 (1)	
3. Nombre de salariés ..	125.111	19.305	12.648	12.421	15.002	8.539	193.026	
Versements patronaux :								
4. Caisses de Secours ..	2.024.101	298.045	152.215	110.103	141.416	115.388	2.841.268	
5. Caisses Retraites ...	8.295.678	1.267.353	505.880	981.456	1.287.310	416.264	12.753.941	
6. Ensemble (4 + 5) ..	10.319.779	1.565.398	658.095	1.091.559	1.428.726	531.652	15.595.209	4,56
7. Accidents du travail.	4.258.543	1.442.422	512.386	380.690	799.460	454.850	7.848.351	2,29
8. Autres dépenses médicales (antylomatisme) ..	265.544	6.900	16.156	131.685	8.345	11.615	440.245	0,12
9. Secours divers	219.394	48.625	48.839	33.063	75.003	20.905	445.829	0,13
10. Charbon	5.244.233	567.693	357.252	602.512	431.973	321.294	7.524.957	2,20
11. Allocations diverses (éclairage, transports) ..	253.221	27.853	106.146	262.190	64.343	12.096	725.850	0,21
12. Écoles, églises	1.151.230	58.352	39.550	130.915	247.104	60.956	1.688.107	0,49
13. Musiques, coopératives, gymnastique ...	223.469	6.382	4.608	21.665	23.717	6.749	286.590	0,08
14. Œuvres sociales diverses	167.910	3.950	14.917	33.070	6.470	»	226.317	0,06
15. Logements	7.561.257	20.500	44.018	114.866	»	8.100	7.748.741	2,26
16. Divers	153.365	57.580	41.177	20.411	220.882	25.840	519.255	0,15
17. Total des charges sociales	29.817.950	3.805.655	1.843.145	2.822.630	3.306.026	1.454.060	43.049.450	12,59
18. Total des salaires bruts	199.251.311	30.109.915	16.841.228	18.935.057	21.523.509	11.998.490	298.659.510	87,40
Ensemble	229.069.261	33.915.570	18.684.373	21.757.687	24.829.535	13.452.550	341.708.960	99,99
Charges sociales								
19. Total des salaires bruts ..	13,01 %	11,22 %	9,86 %	12,97 %	13,31 %	10,80 %	12,59 %	

(1) Rapport de la production totale des 63 Compagnies étudiées à la production totale de la France :

Production des 63 Compagnies 37.484.192

Production totale de la France 38.521.000

07 90 0/

l'autre. Cette source d'erreur est faible néanmoins, car la très forte proportion de la production sur quoi porte l'étude prouve que pour 1911 comme pour 1927 le nombre des houillères négligées est faible.

Mais il existe une plus importante raison de non-comparabilité : Pour 1911, nous donnons en dehors du salaire proprement dit toutes les dépenses faites par les Compagnies au profit de leur personnel et nous groupons les compléments du salaire avec les charges sociales. C'est ainsi que nous avons tenu compte des dépenses des compagnies pour les Gouttes de lait, et les consultations de nourrissons; des subventions accordées aux Sociétés sportives ou musicales, aux écoles ménagères ou techniques, aux coopératives de consommation; des dons aux Eglises; des secours versés aux ouvriers nécessiteux ou à leurs familles. Pour 1927, en revanche, si les renseignements généraux dont nous disposons nous permettent de préciser le montant des salaires et de ses compléments, ils ne nous permettent pas d'évaluer les dépenses des entreprises à titre d'œuvres sociales.

Pour rendre la comparaison possible, il faut ne conserver parmi les rubriques de l'enquête de 1911 que celles qui trouvent leur pendant en 1927. Tel est le but du tableau suivant :

On peut de ce tableau tirer d'intéressantes conclusions sur l'évolution des salaires entre 1911 et 1927. La première question qui retiendra notre attention consiste dans la détermination du coefficient de majoration des salaires entre les deux époques considérées. Ce premier point doit d'ailleurs être examiné du double point de vue patronal et ouvrier.

Combien les Compagnies houillères dépensent-elles au profit de leur personnel?

Pour l'entreprise, cette question ne se pose qu'en fonction de la production; le chiffre absolu des salaires présente, pour le producteur, moins d'intérêt que l'évaluation des frais de main-d'œuvre incorporés dans une tonne de charbon. Si l'on rapporte le total des salaires et de leurs

COMPARAISON DES SALAIRES DES MINEURS EN 1911 ET EN 1927

	1911 (Résultats comparables à ceux de 1927)	1927
Nombre de Sociétés étudiées	63	69
Production nette totale de ces Sociétés	37.484.192	50.513.220
Production nette totale de la France.	38.521.000	52.847.467
Pourcentage de production étudiée ..	97,30 %	95,58 %
Nombre de salariés dans ces Sociétés	193.026	298.875
Total des salaires (non compris les retenues ouvrières pour caisse de secours).....		2.426.561.336
Retenues ouvrières.....		144.125.401
Ensemble	298.659.510	2.570.686.737
Versements patronaux aux Caisses de Retraites et de Secours	15.595.209	144.490.047
Accidents du travail et autres dépenses médicales pour maladies profession- nelles	8.288.596	66.249.033
Logements	7.748.741	214.872.089
Charbon.....	7.524.957	80.808.616
Autres allocations en nature	725.850	53.242.076
Allocations familiales.....		95.279.255
Total des compléments du salaire ...	39.883.353	
Total des salaires	298.659.510	2.570.686.737
	338.542.863	3.225.627.859

compléments au chiffre de la production, on peut établir le tableau suivant qui résume la progression de la charge globale de salaires supportée par l'entreprise minière :

LE SALAIRE PAR TONNE DE HOUILLE ET SA PROGRESSION DE 1911 A 1927

	1911	1927
Production nette	37.484.192	50.513.220
Total des salaires et compléments du salaire (non compris les œuvres sociales des Compagnies).....	338.542.863	3.225.627.859
Salaire total par tonne nette	9,031	63,857
Coefficient de majoration	× 7,07	

La somme que les Compagnies minières doivent verser à leur personnel directement ou indirectement, sans tenir

compte des œuvres sociales, pour produire une tonne nette de charbon est donc passée de 9 francs à près de 64 et son coefficient de multiplication a été de 7,07 entre 1911 et 1927.

Encore que le but de ce travail soit de préciser les diverses dépenses de l'entreprise, il semble impossible, lorsqu'on étudie la part des salariés de ne mener cette étude que du point de vue de la Compagnie qui paie les salaires. On ne saurait négliger de mentionner brièvement le point de vue de l'ouvrier qui s'intéresse beaucoup moins aux frais de main-d'œuvre par tonne qu'à la somme dont il est autorisé à disposer dans une année.

L'évaluation du salaire annuel moyen de l'ouvrier mineur peut être faite en vue d'une comparaison entre 1911 et 1927 parce que la répartition des ouvriers entre les diverses professions est restée sensiblement la même dans les mines. La principale distinction qui existe et d'où résultent des taux de salaires bien différents consiste dans la division du personnel en ouvriers du fond et ouvriers du jour. Or, en 1911, le fond employait 71,92 % des salariés et en 1927 cette proportion était de 72 % environ. La stabilité de cette répartition entre fond et jour rend comparable les salaires moyens annuels.

SALAIRES ANNUELS MOYENS DES MINEURS
(Fond et jour — France entière)

	1911	1927
Salaires en espèces et en nature (salaires et compléments du salaire, non compris les œuvres sociales des Compagnies)	338.542.863	3.225.627.859
Nombre de salariés.....	193.026	298.875
Salaire annuel moyen	1.753	10.792
Coefficient d'augmentation	× 6,156	

Ce résultat a été obtenu à partir des enquêtes déjà mentionnées : il est fondé sur des renseignements non publiés et une vérification peut sembler nécessaire.

En utilisant des documents fournis par la Direction des Mines du Ministère des Travaux Publics, on peut déterminer le salaire journalier moyen des ouvriers mineurs travaillant tant au fond qu'au jour dans la France entière.

SALAIRE JOURNALIER MOYEN DES MINEURS
(Fond et jour — France entière)

	1911	1927
Salaire journalier moyen	5,08 (1)	31,39
Coefficient d'augmentation	× 6,178	

Cet « ouvrier moyen fond et jour » présente un caractère irréel et abstrait car il est constitué de deux éléments qui diffèrent trop par leur genre de travail, la localisation des chantiers et le niveau des salaires.

Pour se rapprocher de la réalité tangible, on peut refaire le calcul précédent d'après les mêmes documents publics, mais séparément pour l'ensemble des ouvriers mineurs travaillant d'une part à l'extérieur, d'autre part à l'intérieur.

(1) *NOTA.* — Pour 1927, nous avons directement le salaire de fr : 31,39. Mais pour 1911, on ne disposait que de renseignements distincts pour les ouvriers du fond et ceux du jour. Il a été fait une moyenne pondérée en tenant compte à la fois du nombre différent d'ouvriers figurant dans ces deux groupes et du nombre différent de journées de travail à l'intérieur et à l'extérieur.

Si S = Salaire moyen journalier des ouvriers du Fond
s = » » » » Jour.
N = Nombre d'ouvriers employés au Fond
n = » » » » Jour.
J = Nombre moyen de journées de travail au Fond.
j = » » » » Jour.

on a :

$$\text{Salaire journalier moyen} = \frac{(S \times N \times J) + (s \times n \times j)}{(\text{Fond et Jour}) \quad (N \times J) + (n \times j)}$$

$$\text{c'est-à-dire } 5,08 = \frac{(5,58 \times 143.997 \times 283) + (3,86 \times 56.215 \times 296)}{(143.997 \times 283) + (56.215 \times 296)}$$

SALAIRE JOURNALIER MOYEN DES OUVRIERS MINEURS
(France entière)

	1911	Coefficient d'augmen- tation	1927
Salaire journalier moyen :			
Au fond.....	5,58	× 6,155	34,33
A la surface	3,86	× 6,481	25,02

Seul le coefficient d'augmentation du salaire de l'ouvrier travaillant au jour ne concorde pas avec les autres coefficients calculés plus haut d'après des documents différents et établis sur des bases variées. Mais l'ouvrier du jour, numériquement le moins nombreux, est également le moins caractéristique de la mine. Il est terrassier, charretier, ou machiniste, il n'est pas mineur.

Aussi nous négligerons son cas de peur de majorer artificiellement le coefficient d'augmentation du salaire de l'ouvrier mineur. Si nous prenons pour base 100, le niveau des salaires individuels en 1911, nous caractériserons le niveau atteint par eux en 1927 par un indice compris entre 615 et 617 et qui ressort aux environs immédiats de 616.

Pour comparer utilement les salaires de 1911 et de 1927, il importe d'employer la même unité : le franc-or.

Le taux de conversion moyen du franc français en francs-or a été en 1927 :

$$100 \text{ francs français} = 20,34 \text{ francs-or.}$$

Le salaire moyen du mineur était de 1.753 francs en 1911. Evalué en francs-or il était en 1927 de 2.195 francs, soit une majoration de plus de 25 %.

Mais le cours du franc-or présente pour le travailleur un intérêt très restreint et puisque nous avons voulu envisager le niveau des salaires du point de vue de l'ouvrier, il faut étudier la valeur réelle de ces salaires nominaux en fonction du coût de la vie.

En 1911, une première enquête a été organisée par la Statistique Générale de la France (1) auprès des maires de villes de plus de 10.000 habitants pour préciser le prix de vente de certaines denrées. Les prix unitaires des treize denrées choisies étaient multipliées par des quantités qui représentaient la consommation supposée d'une famille ouvrière de quatre personnes (2). L'indice moyen de la dépense de cette famille ressortait à :

1021 pour le 1^{er} trimestre de 1911,
1032 pour le 4^e trimestre,
soit une moyenne de 1026.

Pour 1927, les enquêtes du Service d'observation des Prix de la Statistique Générale de la France donnent des éléments de comparaison. La moyenne des indices caractérisant les variations de prix des 13 articles ressort à 5593.

Le coefficient de majoration du coût de la vie d'une famille ouvrière de quatre personnes aurait donc été, entre 1911 et 1927 :

$$\frac{5593}{1026} = 5,451$$

En rapprochant ce résultat du coefficient de majoration des salaires que nous avons trouvé égal à 6,16, on constate l'amélioration matérielle très sensible de la situation de l'ouvrier entre 1911 et 1927. Si l'on admet qu'en 1911 son salaire lui permettait de satisfaire ses besoins, on voit

(1) Bulletin de la *Statistique générale de la France* : janvier 1912, p. 159 ; juillet 1913, p. 362 ; juillet 1915, p. 339.

(2) La consommation de la famille de 4 personnes était représentée par :

Pain	700 kgs	Pommes de terre	250 kgs
Viande	200 kgs	Haricots	30 kgs
Lard	20 kgs	Sucre	20 kgs
Beurre	20 kgs	Huile à manger	10 kgs
Œufs	20 dzs	Pétrole	30 l.
Lait	300 l.	Alcool à brûler	10 l.
Fromage	20 kgs		

qu'en 1927 ces mêmes besoins étant satisfaits, il reste encore plus de 11 % du salaire disponible.

Mais s'il est vrai qu'à besoins égaux l'ouvrier est plus riche qu'avant guerre, il y a lieu de ne pas négliger le développement rapide de ses besoins. Pour un travailleur nègre un billet de 100 francs représente une collection de pagnes, de colliers de verroteries pour toute la famille, le moyen de satisfaire à des dépenses de luxe; pour le blanc, la même somme représente une paire de chaussures ou un pantalon neuf. De même, des ouvriers qui se déclaraient satisfaits en 1911 se trouvent misérables en 1927 avec un même *standard of life*.

On peut se rendre compte de cette évolution en étudiant les dépenses effectives de l'ouvrier qui trouvent leur expression dans le prix mensuel de pension à l'hôtel payé par un ouvrier célibataire pour sa nourriture et son logement. Cette étude d'une dépense effective est plus instructive que l'examen d'un indice représentant un genre de vie immuable et arbitrairement fixé il y a plus de quinze ans.

Or l'Enquête de la Statistique Générale de la France révèle que si l'on prend pour base 100 en 1911, le prix de pension a atteint 628 en octobre 1927 (1).

Il en résulte que si l'ouvrier est plus riche d'argent qu'autrefois, il est encore plus riche de besoins nouveaux et que si sa situation matérielle s'est améliorée très notablement, son goût du confort a progressé plus vite encore.

Matériellement plus heureux, il n'a pas conscience de l'amélioration de son sort et peut même se juger moins favorisé qu'avant la guerre, puisque ses besoins se sont développés plus vite que les moyens dont il dispose pour les satisfaire.

Pour la période intermédiaire comprise entre 1911 et 1927, nous avons réuni un certain nombre de renseignements qui sont condensés dans le graphique suivant. Les

(1) *Bull. S. G. F.*, janvier 1928, p. 182.

résultats chiffrés qu'on en peut tirer ne concordent pas exactement avec ceux que nous avons trouvés, parce que la notion de salaires telle qu'elle est définie par les documents qui ont servi à l'établissement du graphique est plus étroite que celle que nous avons adoptée.

Néanmoins, la comparaison des deux courbes inférieures met en évidence l'harmonie qui existe entre le développement des salaires et l'aggravation du coût de la vie. Au moment où surviennent des événements graves, guerre ou crise économique, cette harmonie est momentanément rompue mais elle ne tarde guère à se rétablir. La guerre, de 1914 à 1917, puis, de 1920 à 1922, la grave crise qui sévit alors, interrompirent le développement conforme des deux courbes. Mais en période normale, de 1911 à 1914, de 1917 à 1920 (l'état de guerre semblant alors devenir chronique apparaissait comme presque normal!), enfin de 1922 à 1927 les deux courbes ont évolué d'une façon qui apparaît parallèle bien qu'elle soit en réalité lentement divergente.

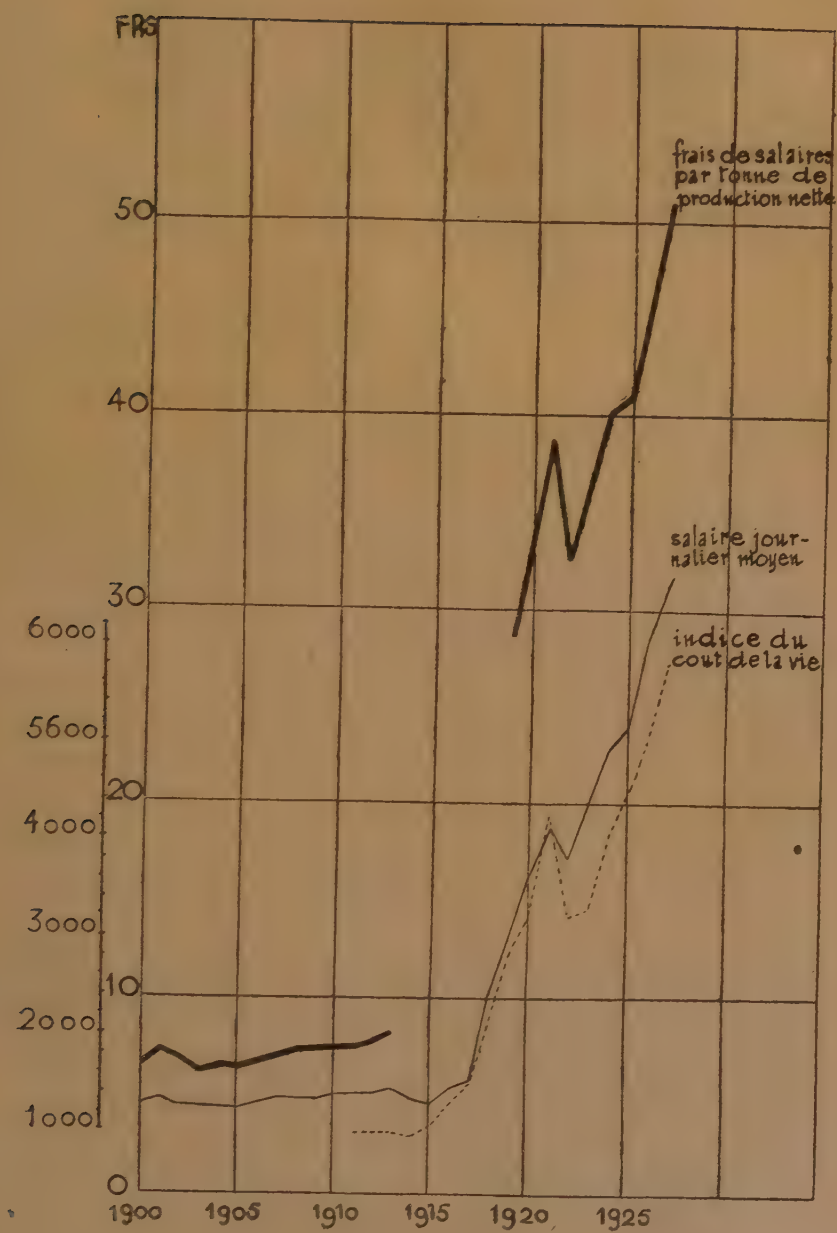
Sur le graphique, cette divergence peut se mesurer : le salaire a été multiplié par 6,13 de 1911 à 1927 alors que le coût de la vie n'a été multiplié que par 5,45.

Le coefficient de multiplication du salaire apparaît plus faible que celui que nous avons trouvé (6,13 au lieu de 6,16). Cette légère différence provient de ce que nous avons tenu compte des compléments du salaire que le graphique néglige et que ces compléments ont augmenté plus vite que le salaire lui-même ainsi qu'on va le voir maintenant.

Années	Salaire brut journalier moyen Fond et Jour (non compris les complé- ments)	Frais de main- d'œuvre par tonne nette	Indices des variations de prix des 13 articles caractérisant la dépense d'une famille ouvrière de 4 personnes	
	D'après le Rapport à l'Assemblée générale du Comité des Houillères (1)		D'après les enquêtes de la S. G. F. (2)	
1900	4,66	6,46		
1901	4,82	7,08		
1902	4,57	6,89		
1903	4,55	6,05		
1904	4,53	6,56		
1905	4,53	6,38		
1906	4,75	6,81		
1907	4,90	7,05		
1908	4,96	7,35		
1909	4,97	7,40		
1910	5,01	7,46		
1911	5,12	7,45	1 ^{er} trimestre 1911	1,015
1912	5,19	7,44		
1913	5,40	7,77	février 1913	1,020
1914	4,94	8,10	août 1914	1,004
1915	4,78		février 1915	1,105
1916	5,49		— 1916	1,336
1917	6,92		— 1917	1,547
1918	10,12		— 1918	2,120
1919	13,44	28,68	— 1919	2,780
1920	16,25	40,25	— 1920	3,204
1921	18,84	38,90	— 1921	4,303
1922	17,17	32,85	— 1922	3,239
1923	20,05	36,61	— 1923	3,320
1924	22,80	40,21	— 1924	4,013
1925	23,72	40,95	— 1925	4,423
1926	28,40	46,44	— 1926	5,034
1927	31,39	51,24	— 1927	5,863

(1) 23 mars 1928.

(2) S. G. F., octobre 1911, p. 34, à janvier 1928, p. 173.



Graphique I

Il est intéressant de rechercher comment se décomposent ces salaires globaux dont on vient de déterminer le coefficient de majoration de 1911 à 1927.

On peut, dans le montant global des salaires établir une large distinction entre la rémunération directe du travail et les compléments du salaire. La rémunération directe du travail comprend toutes les sommes versées à l'ouvrier proportionnellement au travail fourni par lui. Dans ce groupe, peuvent se ranger le salaire au temps ou à la tâche, les primes calculées en prenant ce salaire pour base et enfin les primes au rendement ou à l'économie.

Sous une seconde rubrique, il convient de classer tous les compléments du salaire qui varient beaucoup plus selon les besoins de l'ouvrier que selon les services qu'il rend à l'entreprise. Tels sont les avantages en nature dont profite le personnel, les fournitures de logement ou de charbon, les allocations familiales enfin.

Une difficulté cependant se présente car on ne sait dans lequel des deux groupes ranger les versements patronaux et les retenues sur salaires qui alimentent les Caisses de Retraites et de Secours des Mineurs. Nous avons, pour des raisons pratiques rangé parmi les salaires les retenues ouvrières et parmi les compléments du salaire les versements patronaux.

Les tableaux précédents donnaient pour les divers bassins houillers et pour la France entière le montant des diverses composantes du salaire en 1911 et en 1927. Nous n'essayerons pas d'établir une parallèle entre les divers bassins au point de vue de la composition des salaires pour les raisons qui ont été dites plus haut et limiterons notre étude à l'ensemble de la France.

Le tableau suivant donne en pourcentages le rapport des composantes du salaire au salaire global :

LA COMPOSITION DU SALAIRE DES MINEURS

Éléments composant le salaire global	1911	1927
I. Rémunération directe du travail ..		
Salaires nets (non compris les retenues ouvrières)		75,12 %
Retenues ouvrières		4,46 %
	88,22 %	79,58 %
II. Compléments du salaire.		
Versements patronaux aux C. S.	4,60 %	4,55 %
Accidents du travail et autres dépenses médicales	2,44 %	2,05 %
Logement	2,29 %	6,66 %
Charbon	2,22 %	2,55 %
Autres allocations en nature	0,21 %	1,65 %
Allocations familiales	»	2,95 %
Ensemble	11,76 %	20,41 %
Total général des salaires..	99,98 %	99,99 %

Ce tableau met en évidence l'augmentation considérable de l'importance relative des compléments du salaire. Alors qu'en 1911 ils ne figuraient dans le total général des salaires que pour 11,76 % ils représentent en 1927 plus de 20 % de ce total.

Alors que pendant cette période, la charge globale des salaires par tonne était multipliée par 7,07, le coefficient de majoration des compléments du salaire est de 12,18. On pourrait d'ailleurs rendre cette augmentation beaucoup plus apparente mais moins sincère en analysant plus à fond la composition des salaires.

Nous avons tenu pour proportionnel au travail fourni la totalité des salaires proprement dits : cela était vrai en 1911, mais inexact pour 1927.

Nous avons vu, en effet, que le salaire d'un piqueur, par exemple, se décomposait en un salaire de base proportionnel au travail effectué (24 fr. 0625) majoré de deux parties fixes : le complément temporaire de salaire (7 fr. 60) et l'indemnité de vie chère (5 fr. 25). Sur un

total de 36 fr. 91, on trouve donc un versement fixe de 12 fr. 85, soit plus du tiers du salaire proprement dit.

Mais cette distinction n'était qu'une conséquence de l'instabilité économique antérieure à 1927. En effet, dès novembre 1928, les parties fixes du salaire ont été supprimées et fondues avec le salaire à la base en un nouveau salaire contractuel.

Même réduite aux chiffres que nous avons donnés, cette augmentation de la part relative des compléments du salaire demeure importante. Elle est surtout due à l'accroissement des fournitures en nature et des allocations familiales.

Les versements ouvriers et patronaux aux Caisses de Secours et de Retraites ont conservé la même importance relative de 1911 à 1927. Ces Caisses, régies par la Loi du 29 juin 1894 et par celle du 25 février 1914 imposent aux ouvriers et aux patrons des versements égaux. Le montant de ces cotisations était en 1927 de 4,50 % du chiffre de salaire, le terme salaire comprenant toutes les sommes versées en numéraire à l'ouvrier défalcation faite des allocations familiales. Les cotisations patronales sont majorées du montant des amendes et de dons. Une loi récente du 16 avril 1929 a d'ailleurs modifié le régime qui existait en 1927.

Le logement gratuit ne représentait en 1911 que 2,29 % du salaire total; ce pourcentage est passé à 6,66 pour 1927.

C'est que la reconstruction des maisons ouvrières ruinées par la guerre et la construction de maisons nouvelles a été un des soucis essentiels des dirigeants de l'industrie minière française.

Le nombre des maisons ouvrières est passé, pour le Bassin du Nord et du Pas-de-Calais de 44.500 en 1913 à 81.500 fin 1927. Les constructions neuves ont nécessité une dépense d'environ un milliard et la remise en état de maisons endommagées a demandé quelque 500 millions. Le nombre des maisons ouvrières existant dans les autres bas-

sins est difficile à préciser, mais on peut l'évaluer à 2.400 en 1913 et 5.000 en 1927.

Actuellement, environ la moitié des mineurs sont logés (1). Cette proportion est de 69 % dans le Pas-de-Calais et 58 % dans le Nord.

Les allocations familiales qui n'existaient pas avant la guerre, majorent actuellement le salaire de près de 3 % et augmentent d'environ 1 fr. 90 le prix de revient de la tonne. En 1927, 124.000 ménages en ont bénéficié et la moyenne des sommes versées à titre d'allocations familiales ressort à 770 francs par an et par ménage bénéficiaire.

Le tarif en est progressif (2). Pour le premier enfant le salaire moyen jour et fond est majoré de 3,2 %. Pour 6 enfants ce pourcentage de majoration atteint 33,65 %.

Tous les ouvriers d'une mine ne sont pas traités d'une façon égale et leur salaire varie selon leurs aptitudes et leurs fonctions. Il serait intéressant de suivre l'évolution parallèle des salaires de l'ouvrier spécialisé et du manœuvre. Ce travail ne peut guère être tenté ici et nous avons dû nous limiter à la comparaison des salaires payés aux ouvriers du jour et à ceux du fond. Si l'on tient compte de ce fait que les ouvriers du jour sont pour la plupart des manœuvres non spécialisés et qu'au contraire les travaux souterrains emploient la majorité des ouvriers spécialisés

(1) Le nombre des ouvriers logés s'élevait, fin 1927,

à	94.485	pour le Pas-de-Calais.
	33.324	» le Nord.
	8.000	» la Loire.
	4.320	» le Gard.
	10.365	» la Moselle.
	150.494	

(2) Taux des allocations familiales en 1927 :

1	enfant	25,00	par mois, soit	3,20	%	du salaire moyen
2	»	62,50	»	8,10	%	(jour et fond).
3	»	112,50	»	14,42	%	»
4	»	162,50	»	20,83	%	»
5	»	212,50	»	27,23	%	»
6	»	262,50	»	33,65	%	»

on constate qu'il est possible de mettre en relief les tendances de l'évolution des salaires des deux catégories d'ouvriers considérés par la comparaison des salaires des travailleurs du jour et de ceux du fond.

Nous avons réuni dans le Tableau et les Graphiques suivants les résultats de cette comparaison :

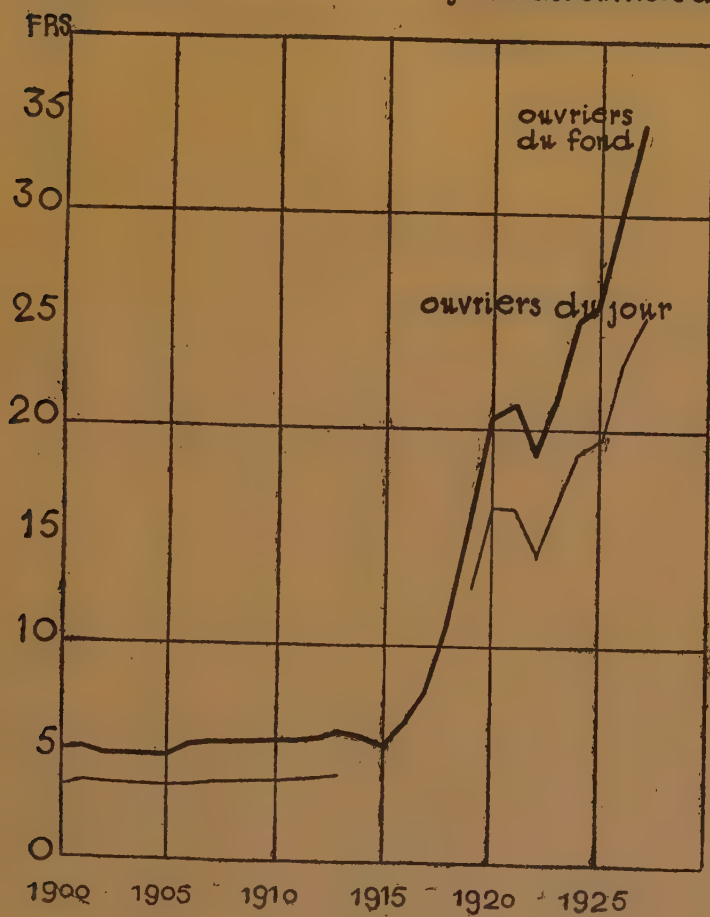
SALAIRES JOURNALIERS MOYENS DES OUVRIERS MINEURS
pour l'ensemble de la France

Années	Fond	Jour	Rapport du Salaire Jour au Salaire Fond
1900	Frs : 5,11	Frs : 3,53	69,08 %
1901	5,28	3,68	69,69
1902	4,99	3,57	71,54
1903	4,96	3,51	70,76
1904	4,93	3,53	71,60
1905	4,94	3,50	70,84
1906	5,22	3,64	69,73
1907	5,38	3,70	68,77
1908	5,44	3,73	68,56
1909	5,46	3,78	69,23
1910	5,50	3,80	69,99
1911	5,58	3,86	69,17
1912	5,70	3,93	68,94
1913	5,96	4,02	67,44
1914	5,88		
1915	5,64		
1916	6,35		
1917	7,83		
1918	11,15		
1919	15,61	12,58	80,58
1920	20,67	16,33	79,00
1921	21,16	16,28	76,93
1922	18,81	14,22	75,59
1923	21,55	16,75	77,72
1924	25,12	18,96	75,43
1925	25,94	19,55	75,36
1926	30,99	23,01	74,22
1927	34,33 (1)	25,02	72,85

d'après la Statistique de l'Industrie Minérale (Ministère des T. P.)

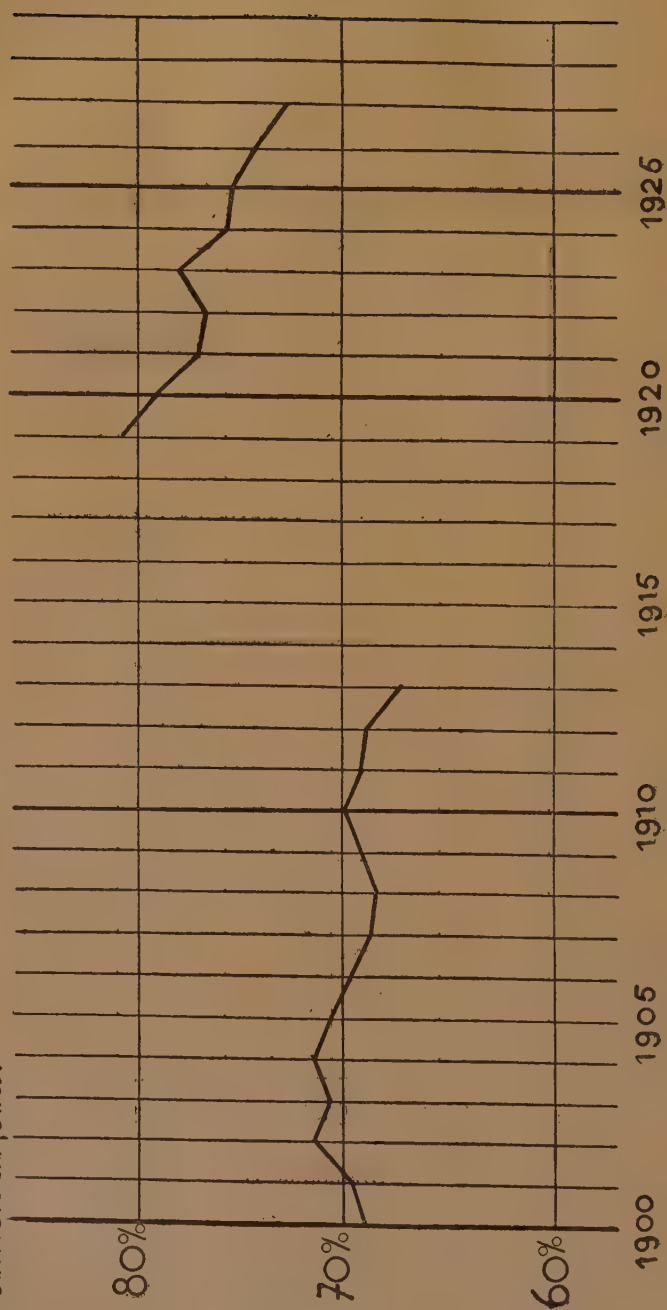
(1) *Nota.* — Les renseignements pour 1927 ne proviennent pas de la Statistique de l'Industrie Minérale qui n'est pas encore parue, mais de la Statistique Générale de la France. Il existe de légères discordances entre ces deux documents.

les salaires des ouvriers du jour et des ouvriers du fond



Graphique II

les salaires journaliers moyens des ouvriers du fond.
 évalués en pourcentage des salaires journaliers moyens des
 ouvriers du fond.



Graphique III

L'examen du graphique N° 2 révèle que la progression des salaires ne s'est pas faite selon le même rythme pour les ouvriers du jour et pour ceux du fond. Avant 1913, les courbes représentatives des salaires de ces deux catégories d'ouvriers se maintenaient sensiblement parallèles. Nous ne disposons pas de documents précis sur la période 1913-1918. Mais lorsqu'en 1919 nous pouvons reprendre le tracé des courbes, elles se sont considérablement rapprochées. A partir de cette date, elles divergent et le salaire des manœuvres travaillant au jour tend à reprendre la place relative qu'il occupait en 1913 vis-à-vis du salaire des ouvriers spécialisés du fond.

Pour mieux marquer l'évolution différente de ces salaires nous avons, pour chaque année, pris comme base 100 le chiffre du salaire moyen des ouvriers du fond et évalué en fonction de ce chiffre celui du salaire des ouvriers du jour.

Nous avons ainsi abouti au graphique N° 3 plus expressif encore que le précédent.

Avant la guerre, le salaire moyen des ouvriers du jour se maintenait aux environs immédiats de 70 % du chiffre du salaire moyen des ouvriers du fond. En 1919, ce pourcentage avait dépassé 80 %. Les salaires des manœuvres avaient donc augmenté beaucoup plus rapidement que ceux des ouvriers spécialisés.

Mais depuis 1919 un réajustement s'est produit progressivement et en 1927 les salaires moyens du jour ne représentaient plus que 72,87 % de ceux du fond, ce qui correspond sensiblement à la situation antérieure à la guerre.

Nous aurons l'occasion de revenir plus loin sur l'examen de l'origine de cette évolution discordante des salaires payés aux différents ouvriers.

Tels sont les résultats qu'une enquête parmi les Compagnies houillères françaises a pu donner. Ils mettent en relief l'augmentation des salaires plus rapide que celui du coût de la vie et leur tendance à s'adapter plus aux besoins

individuels qu'à l'importance des services rendus. Les chiffres que nous avons cités pour prouver cette évolution ne la mesurent d'ailleurs que d'une façon incomplète. Nous avons, en effet, négligé, dans notre étude des avantages faits au personnel, toutes les subventions versées aux œuvres sociales des Compagnies houillères. En 1911, ces œuvres coûtaient déjà aux Compagnies plus de trois millions qui représentaient 0,9 % des salaires totaux. Nous ne disposons pas des éléments qui seraient nécessaires pour déterminer quelle charge ces œuvres sociales représentaient en 1927 pour les entreprises, mais d'après quelques sondages, nous croyons pouvoir affirmer que le développement des subventions ainsi accordées à des Gouttes de lait, des crèches, des dispensaires, des écoles techniques, des sociétés sportives ou musicales, des églises ou des patronages a été beaucoup plus rapide encore que le développement des salaires. Il en résulte que non seulement le chiffre du salaire du mineur en 1927 tel qu'il ressort de notre étude, est inférieur à la réalité mais que le coefficient de majoration des salaires de 1911 à 1927 est lui-même trop faible.

Ce fait est regrettable au point de vue statistique. Il présente cependant l'avantage de nous apporter une raison nouvelle d'étendre à l'ensemble des ouvriers français les résultats acquis en ce qui concerne les mineurs en étant assurés d'adopter un chiffre trop faible pour caractériser l'augmentation moyenne des salaires de 1911 à 1927.

CHAPITRE X

LES IMPÔTS

Lorsque, pour son compte personnel, on étudie une question, il suffit de s'appuyer sur des éléments d'appréciation que l'on tient pour dignes de foi, Mais si l'on prétend imposer ses conclusions à un lecteur, il faut lui inspirer confiance dans les documents invoqués et le mettre à même d'en vérifier la sincérité et l'exactitude.

On peut fonder une étude sur des renseignements confidentiels qu'on ne peut publier lorsque ces documents sont établis dans des conditions indéniables de loyauté et de désintéressement. Mais lorsqu'une question provoque d'âpres discussions, lorsque d'importants intérêts se heurtent et que la passion des contradicteurs risque d'obnubiler leur goût de la vérité, alors il faut éviter de s'appuyer sur des données qu'on ne peut révéler dans leur détail et renoncer à une argumentation que ses bases mystérieuses rendent moins probante.

Nous n'avons pas hésité, au chapitre précédent, à fonder notre étude des salaires sur des documents dont le détail n'est pas publié.

En matière de salaires et même de charges sociales, en effet, l'aggravation du fardeau imposé à l'entreprise était importante mais restait normale. Le salaire évolue dans le même sens et plus rapidement que le coût de la vie de façon à assurer au personnel une amélioration progressive du *standard of life*. C'est une loi générale vérifiée de longue date dès avant la guerre et qui ne provoque aucune mau-

vaie humeur de la part des entrepreneurs. C'est même une tendance favorisée par nombre de patrons qui s'efforcent d'améliorer les conditions de vie de leur personnel et d'assurer aux salariés, plus rapidement que par le jeu normal de cette loi économique, une vie confortable.

En ce qui concerne la détermination de la part de l'Etat la situation est différente. L'impôt, par son poids croissant, provoque des protestations parfois vives de l'industrie et du commerce. Des groupements politiques s'élèvent à leur tour avec indignation contre ces protestations et la discussion reste ardente entre les entrepreneurs et les partisans d'une participation croissante du Trésor Public aux bénéfices industriels et commerciaux.

Nous sommes donc obligés de procéder à une étude d'autant plus solidement fondée de la part de l'Etat que cette part est plus importante et provoque plus d'animosité dans les milieux industriels.

Nous sommes ainsi amenés à réduire le champ de notre enquête pour éviter de la fonder seulement sur les chiffres que nous tenons pour sincères mais qui ne sont pas publiés dans leur détail. Nous sommes incités à ne prendre en considération que des documents publics et que chacun peut vérifier aisément.

Nous n'invoquerons quelques données qui nous ont été communiquées à titre confidentiel que pour élargir le champ de nos investigations et donner à nos pourcentages un caractère plus général.

Mais nous utiliserons surtout dans ce chapitre les chiffres officiels tirés des rapports des Conseils d'Administration aux Assemblées générales d'actionnaires. C'est là une source de renseignements dont nous avons déjà fait la critique et dont nous avons médité. Si ces rapports nous sont apparus comme trop souvent incomplets, obscurs et impénétrables, du moins n'avons-nous pas attaqué les chiffres qu'ils contiennent pour défaut de sincérité. Que la valeur du Portefeuille énoncée au Rapport ne concorde pas avec

sa valeur commerciale et boursière, cela est possible, mais les chiffres du Rapport sont d'accord du moins avec ceux de la comptabilité. Or, en matière d'impôt, si sophistique que puisse être la science comptable, elle se heurte à un chiffre précis qu'elle ne peut qu'enregistrer sans le modifier : celui des versements effectués entre les mains du Fisc.

C'est ce chiffre qui est parfois cité à l'Assemblée générale; c'est celui-là que nous utiliserons.

Ces documents publics ne pourront d'ailleurs être invoqués que pour la période actuelle. Avant la guerre, en effet, les charges fiscales ne paraissaient pas excessives et les Conseils d'Administration ne jugeaient pas utile de soumettre à la réflexion des actionnaires le montant des impôts supportés par leur entreprise. Il faudra donc se référer pour la période antérieure à la guerre aux seuls documents confidentiels dont il est possible de prendre connaissance.

Pour cette époque, l'élément essentiel de notre documentation est constitué par l'enquête déjà mentionnée, menée en février 1912, par le Comité Central des Houillères et dont les renseignements centralisés à Paris ont subsisté malgré la destruction des comptabilités de la plupart des Compagnies houillères. Grâce à la bienveillance du Comité des Houillères, non seulement nous avons pu consulter les résultats de cette enquête, mais encore nous avons compulsé les réponses détaillées émanant de chacune des entreprises minières considérées.

Nous étudierons successivement sur ces données d'abord le montant global des charges fiscales imposées à l'industrie extractive et son rapport au tonnage extrait, ensuite la décomposition de ce total selon la nature des impôts. Nombreuses sont, pour l'exercice 1927, les Compagnies houillères qui, dans leurs rapports annuels, renseignent leurs actionnaires sur les charges fiscales qu'elles ont eu à supporter. Mais ces renseignements sont souvent imprécis et incomplets : le montant des impôts n'y est fréquemment indiqué que par rapport aux dividendes et sous

la forme d'un simple pourcentage. Parfois le chiffre donné par le Président du Conseil d'Administration ne comprend que les impôts payés par la Société pour son compte sans considérer ceux retenus sur les coupons des porteurs de titres. Parfois encore, un seul chiffre est révélé qui englobe le montant total des charges sociales et fiscales de la Société. Nous avons réuni en un tableau (voir Tableau 1, p. 141) les indications détaillées fournies par une dizaine de Sociétés sur leurs charges fiscales. Un autre tableau réunit les renseignements globaux que l'on peut tirer des Rapports de quelques autres Compagnies (voir Tableau p. 141). C'est dans ces deux tableaux que nous puiserons pour étudier la situation actuelle de l'industrie extractive en face du fisc.

I. — *La charge fiscale dans son ensemble.*

Si pour l'exercice 1927 on réunit les chiffres publiés par les Compagnies minières relatifs à leurs charges fiscales et qu'on recherche quelle est la production totale des Compagnies étudiées, on constate qu'on dispose de renseignements détaillés pour un ensemble de Compagnies qui extraient plus du quart de la production nette nationale et de renseignements globaux pour près de la moitié de cette production nette. Ces proportions sont suffisantes pour que les conclusions de cette étude puissent être considérées comme caractérisant la situation générale de l'industrie houillère française.

Pour établir une comparaison entre 1927-1928 et 1911, il ne suffit pas de rechercher dans les documents dont nous disposons pour 1911 la production et l'imposition fiscale des Compagnies mentionnées en 1927-1928. Il faut considérer que des fusions et des absorptions ont eu lieu. Les gisements exploités actuellement par les douze Compagnies étudiées appartenaient en 1911 à seize entreprises minières distinctes. Depuis 1911, en effet, les Compagnies

TABLEAU I. — IMPOTS PAYÉS PAR LES COMPAGNIES HOULIÈRES
Renseignements détaillés extraits des Rapports aux Assemblées générales d'Actionnaires pour l'Exercice 1927 ou 1927-28

Noms des Compagnies	Exercice	Impôts restant à la charge de la Compagnie				Impôts à la charge des porteurs de titres		Total des Impôts	Source des chiffres cités
		Timbre des actions	Redevances minières	Taxe à la production T. s. ch. aff.	Impôtfoncier et contributions	Impôts divers	Taxe de trans- mission	Impôt sur le revenu	
Vicoigne, Nœux	1927	338.265	6.209.431	7.467.627	987.288	1.002.778	5.484.658	21.490.047	Rapport à l'Assemblée générale du 28
Drocourt.....	1927	394.505	6.404.046	11.220.234	2.001.265	584.000	8.663.429	29.287.479	28 juin 28.
Anzin.....	1927	7.890	6.882.624	994.792	"	175.787	660.187	2.721.261	21 mai 28.
Carvin.....	1927	"	362.824	"	"	841.881	269.129	1.473.834	6 juin 28.
La Clarence....	1927	410.000	11.477.512	8.783.073	667.833	216.941	3.017.000 + 5.278.000	29.850.000	22 mai 28.
Lens	1927	487.821	9.151.929	7.417.495	1.010.149	275.334	8.581.496	26.924.226	Note aux actionnaires 1927.
Marles.....	27-28								Rapport à l'Assemblée générale du 28.
Messeix.....	27-28	8.210	526.560	420.917	58.376	10.544	174.759	1.198.768	12 déc. 28.
Haute-Loire....	1927	"	190.997	372.426	92.319	33.438	29.143 + 84.733	803.058	28 juill. 28.
La Loire.....	1927	"	1.079.324	2.630.675	773.387	1.105.345	370.303 + 1.253.950	7.212.988	19 avril 28.
Ensemble		1.646.691	36.285.247	39.306.639	5.590.617	4.246.028	33.866.787	120.941.661	

TABLEAU II. — RÉSULTATS GLOBAUX

Aniche	26.863.403	Rapport à l'Assemblée générale du 5 juin 28.
Courrières	42.569.426	Rapport à l'Assemblée générale du 22 mai 28.
Béthune	19.597.466	Note aux actionnaires pour l'exercice 1927-28.

de Ferfay-Cauchy, Flines-les-Raches et Meurchin ont été absorbées respectivement par Marles, Aniche et Lens. D'autre part, les mines de Vicoigne, Nœux et Drocourt se sont réunies sous une direction unique. La production des Compagnies disparues ainsi que les impôts payés par elles en 1911 doivent être pris en considération si l'on veut établir un parallèle entre les deux époques considérées.

On arrive ainsi à établir le tableau suivant :

LES IMPOTS PAYÉS PAR LES COMPAGNIES HOUILLÈRES EN 1911
ET EN 1927-1928 :

Noms des Compagnies étudiées :

Vicoigne. — Nœux, Drocourt. — Anzin. — Carvin. — Lens. —
Meurchin. — Marles. — Ferfay-Cauchy. — La Clarence. —
Béthune. — Courrières. — Aniche. — Flines-les-Raches. —
Messeix. — La Loire. — Haute-Loire.

	1911	1927 ou 1927-28
Production nette totale de la France.	T. 38.521.000	T. 52.847.468
Production nette totale des Compagnies étudiées	T. 20.450.835	T. 24.209.027
Pourcentage de la production française étudiée.....	53,09 %	45,89 %
Impôts	Fr. 8.378.704	Fr. 210.138.640
Impôt par tonne de production nette.	Fr. 0,4098	Fr. 8,6801
Coefficient de multiplication de l'impôt par tonne nette	× 21,18	

De cette étude fondée uniquement sur des documents publics et embrassant une douzaine de Sociétés houillères de situation géographique et d'importance bien différentes, il résulte que l'impôt par tonne de houille nette a été multiplié entre 1911 et 1927 par 21,18.

Cette enquête porte sur une production en 1927 de : 24.209.027 tonnes, c'est-à-dire sur 45,89 % de la production française.

En utilisant des documents confidentiels, nous pouvons

élargir un peu notre champ d'investigation et nous obtenons les résultats résumés dans le tableau ci-dessous.

Compagnies étudiées. (Liste précédente, plus trois autres compagnies.)

	1911	1927
Production nette totale en France	T. 38.521.000	T. 52.847.468
Production nette totale des Compagnies étudiées.....	T. 22.335.516	T. 28.083.218
Pourcentage de la production française étudiée	58,03 %	53,14 %
Total des impôts.....	Fr. 9.468.530	Fr. 245.821.959
Impôt par tonne de production nette .	Fr. 0,423	Fr. 8,753
Coefficient de multiplication de l'impôt par tonne de production nette.....	× 20,69	

D'une façon générale, on peut admettre que le poids de l'impôt par tonne de production nette a été multiplié par un coefficient variable selon les sociétés, compris entre 17 et 24 et dont la moyenne est voisine de 21.

Ces coefficients nous semblent d'ailleurs inférieurs à la réalité. L'enquête de 1911, en effet, ne laissait place à aucune omission : un questionnaire uniforme adressé aux Compagnies comportait des lignes en blanc devant une longue nomenclature d'impôts variés. De la lecture des documents publiés dans les rapports de 1927 se dégage au contraire l'impression que l'on n'a tenu compte que des impôts principaux et négligé tout leur cortège de petites taxes qui, par leur nombre, finissent par majorer considérablement la charge fiscale principale.

Cette impression se fonde sur quelques faits précis et nous avons trouvé des Sociétés qui, pour le total des petits impôts divers, donnaient un chiffre inférieur au montant de quelques impôts précis que nous avons calculé directement. D'autre part, nombre de Sociétés (la Société des Mines de la Haute-Loire, par exemple) font figurer la rétribution des délégués mineurs non plus comme dans l'enquête de 1911 sous la rubrique impôts, mais dans le cha-

pitre des charges sociales. Or, les délégués mineurs ont coûté à l'industrie extractive près de 4.500.000 francs en 1927.

Mais nous ne disposons pas de moyens chiffrés de contrôler la valeur de cette impression et, redoutant surtout de paraître majorer artificiellement le coefficient d'augmentation de l'impôt, nous admettrons, pour conclure, que la part de l'Etat dans le produit de l'industrie houillère a été multipliée par 21 entre 1911 et 1927.

II. — *Répartition de la charge fiscale entre les divers impôts.*

Il serait déplacé de tenter ici une étude du système fiscal actuel comparé à celui qui existait avant la guerre. Mais il semble intéressant de rechercher comment se répartit entre les divers impôts la charge qui vient d'être déterminée dans son ensemble.

On peut distinguer en trois grandes catégories les impôts qui incombent à l'industrie minière. La première comprend tous les impôts de droit commun imposés à tout contribuable quelle que soit sa profession. Telles étaient les vieilles contributions à l'exception de la patente. Une seconde catégorie renferme les impôts spéciaux qui incombent à certaines entreprises à raison de l'activité industrielle qu'elles exercent : c'était en 1911 le cas de la redevance minière et de la patente lorsque, par exception, une société minière était assujettie à la patente; c'est aussi dans ce groupe qu'il faut ranger actuellement la taxe à la production et l'impôt sur le chiffre d'affaires. Enfin, on peut classer à part les impôts sur titres qui, pour la plupart, incombent non pas à la Société elle-même mais à ses porteurs de titres : impôt sur le revenu, taxe de transmission et timbre des actions qui, seul, reste à la charge de l'entreprise.

En adoptant cette méthode de classement, on obtient

pour l'année 1911 et la France entière les résultats suivants :

RÉPARTITION DE LA CHARGE FISCALE ENTRE LES DIVERS IMPOTS
(France entière — 1911)

	Montant des impôts	% du total
I. Impôts généraux.		
1 ^o Contributions foncières (sur propriétés bâties et non bâties. — Taxe de main- morte. — Centimes addi- tionnels)	1.431.733	7,49 %
2 ^o Autres contributions (à l'exception des patentes)...	584.888	3,06 %
II. Impôts spéciaux à l'indus- trie :		
1 ^o Patente.....	11.117	0,05 %
2 ^o Redevances (fixe, propor- tionnelle et centimes addi- tionnels)	8.763.488	45,85 %
III. Impôts sur titres (actions et obligations)	6.403.457	33,50 %
IV. Impôts divers	1.918.084	10,05 %
	19.112.767	100 %

Nous ne disposons pas des éléments qui nous permet-
traient de dresser de la situation en 1927 un tableau aussi
complet et d'analyser la répartition de la charge fiscale
pesant sur les houillères de la France tout entière.

En revanche, en nous appuyant sur les renseignements
officiels extraits des rapports aux Assemblées Générales
énumérés au début de ce chapitre, nous pouvons étudier
plus de 25 % de la production houillère française et établir
une comparaison entre la situation actuelle et celle qui exis-
tait en 1911 pour un certain nombre de Compagnies.

Le tableau de la page 146 réunit les résultats obtenus
de la sorte.

Si nous nous appuyons non seulement sur ces chiffres
officiels, mais encore sur quelques éléments d'étude fournis
à titre confidentiel, nous élargissons notre enquête jusqu'à

ANALYSE DE LA CHARGE FISCALE DES COMPAGNIES HOUILLÈRES EN 1911 ET EN 1927
Compagnies étudiées : Vicoigne. — Nœux. — Drocourt. — Anzin. — Carvin.
— Lens. — Meurchin. — Marles. — Ferfay-Cauchy. — Vimy.

	1911		1927	
	Impôts	% du total	Impôts	% du total
Production des Compagnies étudiées	11.375.130		13.231.369	
Production totale de la France	38.521.000		51.778.500	
Pourcentage de la production française étudiée...	29,52 %		25,55 %	
I. Impôts généraux (impôts fonciers et contributions — excepté la patente)...	709.479	12,58	4.900.678	4,39
II. Impôts spéciaux à l'industrie. (Patente. Taxe additionnelle. Redevances. Taxe à la production).....	2.260.861	40,08	70.955.640	63,66
III. Impôts sur titres :				
a) A la charge de la Société. (Timbre et enregistrement.).....	31.319	0,55	1.646.691	1,47
b) A la charge des porteurs d'actions (Droits de transmission des actions. Impôt sur le revenu.)	1.646.652	29,18	31.859.529	28,58
IV. Impôts divers.....	991.240	17,57	2.089.597	1,87
Total	5.639.551	100 %	111.452.135	100 %

embrasser plus du tiers de la production française de houille et nous obtenons des résultats sensiblement analogues consignés dans le Tableau de la page 147.

Comme tous ces résultats sont très voisins, nous adopterons pour la suite de cette étude ceux du dernier tableau de préférence aux autres parce qu'ils sont relatifs à une fraction plus grande de la production houillère française.

De la comparaison de ces chiffres se dégage une conclusion bien nette : la diminution relative de la part des impôts généraux a été compensée par un relèvement considérable de la part des impôts spéciaux à l'industrie.

La catégorie des impôts généraux, en effet, n'a plus dans l'ensemble des charges que le tiers de l'importance qu'elle avait avant la guerre. Si l'on tient compte de la suppression des vieilles contributions et qu'on se limite à l'examen des seuls impôts fonciers, on constate que leur ensemble

ANALYSE DE LA CHARGE FISCALE DES COMPAGNIES HOUILLÈRES EN 1911 ET EN 1927

Compagnies étudiées : Vicoigne. — Nœux. — Drocourt. — Anzin. — Carvin.
— Lens. — Meurchin. — Marles. — Ferfay-Cauchy. — Vimy. (documents
publiés) et trois autres Compagnies (documents non publiés).

	1911		1927	
Production des Compagnies étudiées	16.241.360		19.535.796	
Production totale de la France	38.521.000		51.778.500	
Pourcentage de la production française étudiée...	42,18 %		37,72 %	
	Impôts	% du total	Impôts	% du total
I. Impôts généraux. (Impôts fonciers et contributions — excepté la patente.)	986.820	13,14	7.704.294	4,61
II. Impôts spéciaux à l'industrie. (Patente. Taxe à la production. Redevances fixes et proportionnelles — centimes additionnels)	2.846.855	37,92	104.927.557	62,86
III. Impôts sur titres :				
a) A la charge de la Société. (Timbre des actions et enregistrement.)	43.100	0,57	2.257.297	1,35
b) A la charge des actionnaires (Droits de transmission des actions. Impôt sur le revenu des actions.)...	2.331.172	31,04	48.471.724	29,04
IV. Impôts divers.....	1.298.881	17,30	3.558.729	2,13
Total	7.506.828	100 %	166.919.603	100 %

ble constituait une charge de 0 fr. 0418 par tonne nette en 1911 et de 0 fr. 394 en 1927. Le coefficient de multiplication de cette catégorie de charges ressort à 9,43 seulement, alors que nous avons trouvé comme coefficient général 21 environ pour la France et 18,48 pour les quatorze Compagnies étudiées.

Cette diminution relative des impôts généraux apparaîtrait plus forte encore si l'on pouvait, pour 1927 comme pour 1911, analyser ce que contient la rubrique « fourre tout » intitulée Impôts divers. La majeure partie de ces impôts est constituée par des charges qui pèsent sur tous les contribuables sans distinction de profession. Or les Impôts divers aggravaient le prix de la tonne de 0 fr. 079 en

1911 et de 0 fr. 182 en 1927. Leur poids n'a donc été multiplié que par 2,3 contre 18 ou 20 pour l'ensemble des impôts.

Si l'on pouvait réintégrer à leur place parmi les Impôts généraux les taxes qui figurent à tort parmi les impôts divers, on abaisserait notablement le coefficient déjà faible qui caractérise l'augmentation des impôts généraux de 1911 à 1927.

Même si l'on se contente de retenir sans les modifier les chiffres qui figurent dans les précédents tableaux, on peut affirmer que ceux qui mesurent le poids des impôts fonciers payés en 1927 sont plutôt majorés. En effet, les rapports présentés à l'Assemblée Générale de certaines Compagnies — tel était le cas pour Carvin — ne distinguaient pas l'impôt foncier des impôts divers et ne donnaient qu'un chiffre global pour les deux rubriques; nous avons fait figurer l'ensemble parmi les impôts fonciers, ce qui a artificiellement majoré à la fois leur montant et leur importance relative dans l'ensemble des impôts acquittés en 1927.

En face de cette évolution des impôts généraux dont l'importance relative dans l'ensemble de la charge fiscale a diminué d'une façon aussi nette, on observe en revanche une tendance inverse en ce qui concerne les charges spéciales à l'industrie.

En 1911 comme en 1927, les charbonnages ne payaient la patente qu'à titre tout à fait exceptionnel et la principale charge spéciale à l'industrie qu'ils devaient assumer était constituée par les redevances minières. Ces redevances composées d'une partie fixe basée sur l'étendue de la concession et surtout d'une partie proportionnelle au produit net de la mine étaient augmentées de divers centimes additionnels. Si l'on néglige les sommes minimales versées à titre de droits de vérification des poids et mesures ou de droits de contrôle des appareils à vapeur et à air comprimé, on peut dire qu'en 1911 les redevances constituaient le seul impôt spécial à l'industrie acquitté par les Sociétés houillères.

En 1911, les redevances majoraient le prix de la tonne de production nette d'une somme de 0 fr. 176 pour les quatorze Compagnies que nous avons étudiées. En 1927, cette charge est passée à 2 fr. 622 et le coefficient de multiplication de cet impôt spécial aux mines est de 14,98.

Si, à partir des renseignements officiels sur le rendement des impôts, publiés par l'Administration des Contributions Directes, on refait pour toute la France ce même calcul à titre de vérification, on obtient des résultats très voisins (1) :

	1911	1927
Production de la France.	30.521.000 T.	52.847.638 T.
Total des Redevances . .	8.749.870 Fr.	146.503.534 Fr.
Redevance par tonne . . .	0 Fr. 231	2 Fr. 772
Coefficient de majoration		× 12.

Mais en 1927 les redevances ne sont plus le seul impôt spécial infligé aux houillères. Nées de la guerre, la taxe sur le chiffre d'affaires, et son succédané, la taxe à la production auxquelles on ne trouve aucun pendant pour l'époque antérieure à la guerre, sont venues doubler la charge des impôts spéciaux en majorant de 2 fr. 748 le prix de revient de la tonne de production nette dans les quatorze Compagnies étudiées.

Pour ces Compagnies, la charge d'impôts spéciaux passe donc de 0 fr. 176 en 1911 à 5 fr. 370 en 1927 et le coefficient de majoration ressort à 30,51.

Nous ne disposons pas de documents qui nous permettent de faire avec certitude ce calcul pour toute la France. Cependant si l'on adopte pour caractériser les impôts spéciaux les chiffres de 0 fr. 231 en 1911 et de 5 fr. 520

(1) Il est intéressant de suivre année par année, de 1911 à 1927, l'évolution de la redevance et de comparer sa progression à celle des bénéfices nets qui servent de base à cette imposition. Nous avons fait ce travail, que l'on trouvera plus loin au chapitre XI.

(2 fr. 772 + 2 fr. 748) en 1927, on obtient un coefficient de majoration égal à 23,89.

Ainsi donc pendant que le poids des impôts généraux n'était multiplié que par 9,43, celui des charges n'incombant qu'à l'industrie était affecté d'un coefficient compris entre 23,89 et 30,51. Alors qu'en 1927 les impôts généraux n'ont plus dans l'ensemble des charges fiscales des houillères qu'une importance égale au tiers de ce qu'elle était en 1911 (4,61 % au lieu de 13,14 %) les impôts spéciaux à l'industrie ont vu presque doubler leur importance relative (62,86 % au lieu de 37,92 %).

Les impôts sur titres, en revanche, ont conservé la place qu'ils occupaient avant la guerre dans la liste des charges imposées aux mines. Ils représentaient 31 à 33 % du total des impôts en 1911 et près de 31 % de ce total en 1927. Leur existence majorait le prix de revient de la tonne de 0 fr. 146 en 1911 pour les quatorze Compagnies étudiées et, en 1927, de 2 fr. 596. Leur poids a donc été multiplié par 17,77 et leur progression se révèle du même ordre que la majoration générale des charges fiscales des quatorze Compagnies étudiées dont le total des impôts a été multiplié par 18,48 entre 1911 et 1927.

Cette évolution contradictoire des impôts selon qu'ils atteignent tous les contribuables sans distinction de profession ou ceux seuls qui exercent une industrie méritait d'être relevée. Nous reprendrons plus loin cette question en nous fondant non plus sur des documents émanant de quelques entreprises mais sur des renseignements officiels relatifs à l'ensemble de l'industrie et du commerce français.

APPENDICE

SITUATION DES MINES EN PRÉPARATION
AU POINT DE VUE FISCAL

Il est intéressant d'étudier la situation faite aux entreprises minières qui mettent en valeur leur concession, effectuent des travaux de fonçage, de recherche et de cubage sans extraire de charbon ou de minerais. Ces travaux sont toujours dispendieux et aléatoires de telle sorte que, pendant leur exécution, non seulement les Compagnies minières ne distribuent pas de dividendes mais risquent encore une partie du capital qui leur a été confié. Dans les dépenses qu'elles font pour mettre leur gisement en valeur les salaires représentent en général plus de la moitié du total, le reste étant constitué par des frais de matériaux, fournitures et machines, par l'impôt enfin.

C'est en face d'une pareille situation que la part de l'Etat devrait n'être pas excessive. Les actionnaires à qui on ne demande pas d'agir en philanthropes risquent leur capital dans l'espoir d'un bénéfice futur, lointain et problématique. Il serait de bonne politique que l'Etat, qui ne risque rien dans l'affaire, attendît l'ère des répartitions pour prélever sa part. L'éleveur ne tond pas les agneaux dont la santé est délicate; il attend qu'ils aient grandi et ne risque pas de compromettre, pour un maigre bénéfice immédiat, un gain substantiel à venir.

Si l'actionnaire n'a pas à se montrer désintéressé, l'Etat, lui, a un autre rôle que d'encaisser les impôts et on peut lui demander mieux que de « tondre la brebis au moment où la laine est la plus épaisse et sans la faire crier ». Le devoir lui incombe de favoriser le développement économique du pays et la mise en valeur de toutes ses richesses.

Nous avons pu trouver en 1911 une Compagnie houillère dont les puits étaient en forage et, en 1927, une autre

Compagnie minière qui n'effectuait que des travaux de recherche et de cubage. Ces deux entreprises sont d'un volume comparable puisque l'une employait plus de cent ouvriers et l'autre moins de deux cents. Le fait que l'entreprise considérée en 1927 reconnaît une mine métallique alors que celle étudiée en 1911 prospectait un gisement houiller importe peu et renforcerait plutôt nos conclusions car les charges fiscales imposées aux houillères apparaissent comme légèrement plus lourdes que celles subies par les mines métalliques.

La Compagnie houillère étudiée payait, en 1910, une somme d'impôts s'élevant au total de 17.619 francs et le montant total des salaires versés par elle pendant ce même exercice était de 464.195 francs en y comprenant les charges sociales et les retraites ouvrières. Le rapport de l'impôt au salaire était donc à cette époque et pour cette compagnie de 3,79 %.

Si l'on fait un calcul analogue pour la Société minière considérée en 1927, on trouve un chiffre d'impôts de plus de 226.230 francs correspondant à un salaire de 1 million 041.500 francs. Le rapport de l'un à l'autre est de 21,72 %.

De ces deux exemples, il résulterait que les entreprises minières effectuant des travaux préparatoires, pour 100 francs de salaires payés aux ouvriers, versaient à l'Etat, moins de 4 francs en 1910 et plus de 21 francs en 1927. La part prélevée par le Trésor apparaît donc comme multipliée par 5,72 ou par près de 40 selon qu'on tient compte ou non de la dévalorisation de la monnaie.

De deux exemples aussi restreints, on ne peut tirer un coefficient de majoration qu'on doive tenir pour rigoureux et général. On ne peut affirmer que les deux entreprises minières considérées constituent des cas-types mais en revanche, rien ne permet de penser que la Compagnie étudiée en 1910 était spécialement favorisée par le fisc alors que celle considérée en 1927 était imposée d'une façon particulièrement lourde.

CHAPITRE XI

LES DIVIDENDES

L'étude des dividendes doit être faite d'un double point de vue. Il faut, d'une part, déterminer ce que coûtent annuellement aux Compagnies leurs entrepreneurs, c'est-à-dire l'ensemble des actionnaires, des porteurs de parts et des administrateurs. En second lieu, il faut rechercher quel est le profit total que ces ayants droit tirent du fait qu'ils sont entrepreneurs de la Compagnie. On a vu, en effet, qu'en dehors des bénéfices répartis sous forme d'intérêts, de dividendes ou de tantièmes, ils trouvent une source de profits dans l'augmentation de la valeur de leurs titres.

Mais avant d'aborder cette étude, il convient d'examiner les diverses données sur lesquelles elle peut être fondée. Les éléments d'appréciation qui peuvent être invoqués ici sont nombreux : capital social, dividendes, tantièmes, capitalisation boursière, etc. Il est nécessaire d'étudier chacun de ces termes séparément d'abord, pour rechercher à quelles sources de documents il faut puiser pour en fixer le montant, quelle valeur on peut accorder à ces documents, enfin quelle signification on doit donner aux éléments ainsi déterminés.

Tous les documents sur lesquels repose cette étude de la part des entrepreneurs ont été réunis dans les deux tableaux suivants relatifs l'un à 1911 et l'autre à 1927.

Ces tableaux ont été construits comme une mosaïque, en rapprochant des éléments épars, de nature et d'origine

Compagnies	Capital	Nombre de titres	Valeur nominative	Dividendes par action
Aniche (s. c.)	25 sols = 300 deniers	62.240	1/240 denier	N(1) 60
Anzin (s. c.)	24 sols = 268 deniers	26.800	1/100 denier	B(2) 310
Béthune.....	3.000.000	18.000	1/6 de 1.000 fr.	B 170
Bruay (s. c.)	3.000.000	3.000	1.000	B 4.500
Carvin.....	1.972.500	3.945	500	B 165
La Clarence	5.000.000	20.000	250	0
Courrières.....	6.000.000	60.000	100	B 100
Crespin Nord.....	8.750.000	70.000	125	0
Dourges (s. c.)	1.800.000	180.000	10	B 13
Escarpelle	2.886.500	28.865	100	N 20
Ferfay-Cauchy.....	2.625.000	21.000	125	0
Flines-les-Raches	3.000.000	30.000	100	0
Gouy-Servins.....	10.000.000	20.000	500	0
Lens (s. c.).....	—	300.000	—	B 42
Liévin (s. c.).....	2.916.000	29.160	100	N 135
Ligny	6.000.000	12.000	500	0
Marles 70 % (s. c.)	2.100.000	32.000	—	B 154,03
— 30 % (s. c.)	—	16.000	—	B 118,083
Meurchin	2.000.000	20.000	100	B 110
Ostricourt (s. c.)	3.000.000	6.000	500	B 55
Thivencelles.....	2.500.000	5.000	500	B 25
Vicoigne, Nœux (s. c.)	2.400.000	80.000	30	B 60
Drocourt	3.500.000	3.500	1.000	B 140
Haute-Cappe	1.250.000	2.500	500	0
La Loire	8.000.000	80.000	100	0
La Péronnière.....	1.560.000	15.600	100	B 35
Montrambert (s. c.).....	—	80.000	—	B 34
Roche-la-Motière	3.600.000	36.000	100	B 75
Saint-Étienne	8.000.000	80.000	100	B 22,50
Bourbon-Saint-Hilaire.....	450.000	4.500	100	0
Champagnac.....	2.200.000	4.400	500	B 50
Haute-Loire	2.600.000	5.200	500	B 36,458
Messeix	2.000.000	20.000	100	B 10
Nord d'Alès.....	5.000.000	25.000	200	0
Graissessac	3.585.000	17.925	200	B 5
Grand-Combe	6.375.000	25.500	250	N 75
Rochebelle	6.000.000	12.000	500	B 15
Albi	3.000.000	30.000	100	B 14
—	—	10.000	1/50 Part	B 11,25
Carmaux	indéterminé	23.200	1/23,200	B 110
Blanzy	15.000.000	30.000	500	B 100
Epinac	1.700.000	2.400	1/2400	B 83,54
Perrecy	1.395.000	2.790	500	B 20
Ahun.....	4.000.000	32.000	125	0
Bouches-du-Rhône	4.200.000	6.600	Parts	N 5,76
La Mure.....	680.625,95	22.000	lib. 100	N 10
		20.000	non lib.	N 7,50
		6.000	—	B 42
				(1) N = net
				(2) B = brut

distribués		Cours moyens		Capitalisation boursière		1911	1911
Total	1910	1911	1910 (moyenne)	1911 (moyenne)	Production	Tantièmes	
N 3.734.400	2.150	2.468	133.816.000	153.608.000	1.927.000	7.894	
B 8.308.000	8.510	8.255	228.068.000	221.234.000	3.053.000		
B 3.060.000	5.510	5.463	99.180.000	98.334.000	1.982.000		
B 13.500.000	122.111	123.480	366.333.000	370.440.000	2.558.000		
B 650.925	3.519	3.611	13.882.000	14.245.000	270.000		
0	485	466	9.700.000	9.320.000	141.000		
B 6.000.000	3.473	3.421	208.380.000	205.260.000	2.793.000		
0	101	95	7.070.000	6.650.000	49.000		
B 2.340.000	410	445	73.800.000	80.100.000	1.214.000		
N 577.300	1.007	823	29.067.000	23.756.000	757.000		
0	474	420	9.954.000	8.820.000	198.000		
0	70	77	2.100.000	2.310.000	126.000		
0	non coté	480	10.000.000	9.600.000	0		
B 12.600.000	1.112	1.220	333.600.000	366.000.000	3.403.000		
N 3.963.600	4.386	4.555	127.896.000	132.824.000	1.853.000		
0	638	512	7.656.000	6.144.000	169.000		
B 4.928.960	3.521	3.996	112.672.000	127.872.000	1.689.000		
B 1.889.320	2.584	2.677	41.344.000	42.832.000	—		
B 2.200.000	2.824	2.509	56.480.000	50.180.000	455.000		
B 330.000	3.175	3.015	19.050.000	18.090.000	670.000		
B 125.000	1.330	1.665	6.650.000	8.325.000	179.000		
B 4.800.000	1.693	1.673	135.440.000	133.840.000	1.729.000		
B 490.000	7.047	6.956	24.665.000	24.346.000	491.000		
B 61.222.205			2.056.803.000	2.114.130.000	25.706.000		
N 8.275.300							
0	510	480	1.275.000	1.200.000	56.000		
0	200	205	16.000.000	16.400.000	760.000		
B 546.000	546	635	8.517.000	9.906.000	168.000		
B 2.720.000	680	715	54.400.000	57.200.000	693.000		
B 2.700.000	1.650	1.560	59.400.000	56.160.000	856.000		
B 1.800.000	490	450	39.200.000	36.000.000	648.000		
B 7.766.000			178.792.000	176.866.000	3.181.000		
0	env. 22	env. 27	99.000	121.000	23.000		
B 220.000	1.210	1.160	5.324.000	5.104.000	155.000		
B 189.582	783	882	4.071.000	4.586.000	145.000		
B 250.000	350	350	7.000.000	7.000.000	95.000		
659.582			16.494.000	16.811.000	418.000		
0	291	161	7.275.000	4.025.000	63.000		
B 89.625	126	101	2.252.000	1.810.000	217.000		
B 1.992.187	1.722	1.711	43.911.000	43.630.000	810.000		
B 180.000	500	303	6.000.000	3.636.000	259.000		
B 2.261.812			59.444.000	53.101.000	1.349.000		
B 420.000	220	275	6.600.000	8.250.000	262.000	67.500	
B 112.500	env. 200	env. 250	—	—	—		
B 2.552.000	non coté	non coté	50.924.000	53.313.000	644.000		
B 3.084.500	2.195	2.298	57.524.000	61.563.000	906.000		
B 3.000.000	1.868	2.391	56.040.000	71.730.000	1.671.000	76.484	
B 212.500	1.750	1.730	4.200.000	4.152.000	191.000		
B 55.800	non coté	non coté	env. 1.040.000	env. 1.300.000	57.000		
B 3.268.300			61.280.000	77.182.000	1.919.000		
0	86,37	76,82	2.764.000	2.458.000	122.000	13.671	
N 38.016	non coté	non coté	—	—	—		
N 220.000	230	231	5.060.000	5.082.000	377.000		
N 150.000	224	215	4.480.000	4.300.000	—		
B 25.200	non coté	non coté	—	—	279.000		
B 25.200			12.304.000	11.840.000	778.000	13.276	
N 408.016							

DIVIDENDES

Compagnies	Capital	Nombre de titres	Valeur nomi- native	Dividendes distribués		Tantièmes
				Par action	Total	
Aniche	160.000.000	320.000	500	B 85	27.200.000	555.102
Anzin	260.000.000	400.000	500	B 75	30.000.000	612.244
Béthune.....	129.000.000	85.000	A 1.500	B 250	21.250.000	—
	—	10.000	B 150	B 8,35	83.500	env. 426.600
Boulonnais	10.000.000	40.000	250	0	0	0
Bruay	3.000.000	300.000	10	B 120	36.000.000	720.000
Carvin	3.945.000	39.450	100	B 75	2.958.750	262.340
La Clarence	10.500.000	42.000	250	B 30	1.260.000	38.684
Courrières	108.000.000	1.080.000	100	B 50	54.000.000	200.000
Crespin-Nord.....	8.750.000	70.000	125	0	0	0
Dourges	71.250.000	285.000	250	B 75	21.375.000	env. 2.000.000
Escarpelle	4.618.400	46.184	100	B 100	4.618.400	0
Gouy-Servins	36.000.000	72.000	500	0	0	0
Lens	205.000.000	2.050.000	100	B 18	36.400.000	561.930
Liévin	87.480.000	874.800	100	B 14	12.247.200	140.000
Ligny	12.000.000	24.000	500	0	0	0
Marles	208.000.000	1.040.000	200	B 35	36.400.000	1.820.000
Ostricourt	30.000.000	120.000	250	B 65	7.800.000	200.000
Thivencelles	10.000.000	100.000	100	B 10	1.000.000	140.836
Vicoigne-Nœux-Drocourt..	153.500.000	614.000	250	B 35	21.490.000	437.875
					314.582.850	8.115.611
Haute-Cappe	1.250.000	2.500	500	0	0	0
La Loire	16.000.000	160.000	100	B 28	4.480.000	0
La Peronnière	1.560.000	15.600	100	80	1.248.000	274.000
Montrambert	40.000.000	80.000	500	B 75	6.000.000	0
Roche-la-Molière	54.000.000	180.000	jouissance	B 9	1.620.000	—
	—	360.000	ordinaire	B 15	5.400.000	env. 96.000
Saint-Etienne.....	24.000.000	160.000	ordinaire	0	0	0
—	—	80.000	priorité	0	0	—
					18.748.000	370.000
Bourbon Saint-Hilaire....	1.800.000	18.000	100	0	0	0
Champagnac	2.200.000	4.400	500	B 110	484.000	92.000
Haute-Loire	5.200.000	5.200	ordinaire	B 47,50	247.000	—
—	—	5.200	jouissance	B 22,50	117.000	78.000
Messeix	4.100.000	20.000	jouissance	B 25	500.000	env. 791.000
—	—	21.000	ordinaire	B 30	630.000	—
					1.978.000	961.000
Nord d'Alès.....	7.500.000	25.000	ordinaire	B 18	450.000	—
—	—	12.500	priorité	B 27	337.500	137.472
Graissessac	16.000.000	26.225	ancienne	B 21	550.725	127.058
—	—	53.775	nouvelle	B 16,50	887.287	—
Grand-Combe	42.500.000	170.000	250	B 40	6.800.000	0
Rochebelle	13.000.000	13.000	ordinaire	B 65	845.000	—
—	—	13.000	jouissance	B 40	520.000	237.400
					10.390.512	501.930
Albi	15.000.000	150.000	100		3.900.000	—
—	—	50.000	Parts		1.312.500	787.500
Carmaux	36.000.000	124.000	ordinaire		6.200.000	—
—	—	116.000	jouissance		6.559.800	1.041.550
					17.972.300	1.829.050
Blanzv	60.000.000	600.000	100	B 37	22.200.000	1.302.384
Epinac	7.200.000	14.400	500	B 40	576.000	64.000
Perrecy	5.000.000	2.790	jouissance	B 19,27	53.763	env. 32.000
—	—	2.790	ordin. A	B 44,27	123.513	—
—	—	4.420	ordin. N	B 38,02	168.048	—
—	—	5.580	Parts	B 7,348	41.001	—
					23.162.325	1.398.384
Ahun	4.312.500	34.500	125	0	0	0
Bouches-du-Rhône	12.600.000	126.000	100	B 34,14	4.301.640	194.085
La Mure.....	4.103.000	41.030	100	B 17	697.510	36.480
					4.999.150	230.565

Ensemble	Cours moyens		Capitalisation		Pro- duction 1927	Cours 1928	Capitalisation fin décembre 1928
	1926	1927	1926	1927			
27.755.102	1.260	1.543	403.200.000	493.760.000	3.196.800	2.660	851.200.000
30.612.244	1.238	1.364	495.200.000	545.600.000	3.569.500	2.625	1.050.000.000
—	4.690	5.529	398.650.000	469.965.000	2.149.600	8.300	705.500.000
21.760.100	non coté	non coté	pair 1.500.000	pair 1.500.000	—	non coté	pair 1.500.000
0	400	454	16.000.000	18.160.000	52.800	125	4.960.000
36.720.000	3.210	3.656	963.000.000	1.096.800.000	3.226.500	5.530	1.659.000.000
3.221.090	1.042	1.419	41.107.000	55.979.000	288.200	2.000	78.900.000
1.298.684	424	516	17.808.000	21.672.000	209.300	1.260	52.920.000
54.200.000	742	896	801.360.000	967.680.000	4.196.200	1.380	1.490.400.000
0	283	287	19.810.000	20.090.000	105.800	390	27.300.000
env. 23.375.000	1.120	1.592	319.200.000	453.720.000	1.779.700	2.450	698.250.000
4.618.400	1.846	2.262	85.255.000	104.468.000	1.149.700	4.800	221.683.000
0	env. 500	env. 500	36.000.000	36.000.000	52.000	560	40.032.000
37.461.930	430	506	881.500.000	114.800.000	3.301.400	1.000	2.050.000.000
12.387.200	338	393	295.682.000	343.796.000	1.574.200	650	568.620.000
0	765	760	18.360.000	18.240.000	183.300	700	16.800.000
38.220.000	520	632	540.800.000	657.280.000	3.096.400	1.100	1.144.000.000
8.000.000	1.278	1.450	153.360.000	174.000.000	1.325.000	1.950	234.000.000
1.140.836	253	251	25.300.000	25.100.000	245.000	590	59.000.000
21.927.875	601	678	369.014.000	416.292.000	2.842.300	1.320	810.480.000
315.398.461			5.880.606.000	6.034.902.000	32.543.700		11.764.545.000
0	700	non coté	1.750.000	env. 1.750.000	38.700	non coté	(1926) 1.750.000
4.480.000	404	537	64.640.000	85.920.000	923.200	760	121.600.000
1.522.000	991	1.176	15.460.000	18.346.000	86.100	1.510	23.556.000
6.000.000	1.370	1.594	109.600.000	127.520.000	802.500	2.840	227.200.000
—	354	env. 302	63.720.000	54.360.000	—	env. 370	66.600.000
env. 5.496.000	444	env. 390	159.840.000	140.400.000	1.006.200	460	165.600.000
0	100	98	16.000.000	15.680.000	675.500	83	13.280.000
—	110	105	8.800.000	8.400.000	—	env. 90	7.200.000
			442.610.000	452.376.000	3.532.200		626.786.000
0	20	20	360.000	env. 360.000	30.300	non coté	env. 360.000
576.003	1.450	non coté	6.380.000	env. 6.380.000	43.600	env. 20	—
—	1.106	1.078	5.751.000	5.606.000	—	2.050	10.660.000
442.000	849	774	4.415.000	4.025.000	162.100	1.400	7.280.000
env. 1.921.000	non coté	non coté	—	—	129.700	—	—
—	non coté	non coté	—	—	—	—	—
2.939.003			16.906.000	16.371.000	365.700		18.300.000
—	385	405	9.625.000	10.125.000	—	650	16.250.000
924.972	503	519	6.287.000	6.487.000	89.050	770	9.625.000
1.565.070	464	450	12.168.000	11.801.000	—	490	12.850.000
—	env. 414	env. 400	22.263.000	21.510.000	266.500	374	20.112.000
6.800.000	790	799	134.300.000	135.830.000	806.100	1.300	221.000.000
—	1.875	2.025	24.375.000	26.325.000	—	env. 2.900	37.700.000
1.602.400	1.586	1.542	20.618.000	20.046.000	280.800	2.400	31.200.000
10.892.442			229.636.000	232.124.000	1.442.450		348.737.000
—	584	594	87.600.000	89.100.000	391.900	750	112.550.000
6.000.000	565	620	28.250.000	31.000.000	—	745	37.250.000
—	env. 1.650	env. 1.540	204.600.000	190.960.000	734.600	1.870	231.880.000
13.801.350	1.572	1.464	182.352.000	169.824.000	—	1.660	192.560.000
19.801.350			502.802.000	480.884.000	1.126.500		574.190.000
23.502.384	854	924	512.400.000	554.400.000	2.234.800	1.400	840.000.000
640.000	1.365	1.259	19.656.000	18.130.000	576.000	1.500	21.600.000
—	270	162	753.000	452.000	62.500	—	—
—	935	887	2.608.000	2.475.000	—	—	—
418.325	—	903	env. 3.991.000	3.991.000	—	—	—
24.560.709			539.408.000	579.448.000	2.873.300		861.600.000
0	103	93	3.553.000	3.028.000	44.000	84	2.898.000
4.495.725	629	700	79.254.000	88.200.000	553.900	1.300	163.800.000
733.990	non coté	non coté	—	—	—	—	—
5.229.715			82.807.000	91.228.000	597.900		166.698.000

différentes. Les sources de ces documents sont variées; on les indiquera en reprenant séparément l'étude du capital social, des dividendes, des tantièmes.

Ces deux tableaux présentent en eux-mêmes peu d'intérêt; nous ne les publions que parce qu'ils constituent la matière première de ce chapitre, la source à laquelle on a puisé pour étudier la part des entrepreneurs et qu'il vaut mieux démontrer en apportant des preuves qu'affirmer simplement.

I. — *Remarques préliminaires.*

1° *Le Capital Social.*

Dans l'examen de la situation financière d'une Société, le premier élément qui intervient est le montant du capital social. C'est un chiffre très facile à déterminer : il est publié partout depuis les annuaires commerciaux ou financiers jusqu'aux en-têtes des lettres envoyées par l'entreprise. C'est sans doute parce qu'il n'exprime rien qu'il est si libéralement déclaré.

On a réuni pour 1911 et 1927 dans les Tableaux précédents le montant du capital d'une quarantaine de Compagnies.

Il suffit de parcourir le Tableau relatif à 1911 pour se rendre compte de la variété d'évaluation du capital social dans les houillères et de l'impossibilité de comparer ces données entre elles.

En 1911, pour plusieurs sociétés (Carmaux, Lens, Montrambert, etc.) le capital n'a pas de valeur nominale. L'actionnaire de Carmaux a droit au 1/23.200^e de l'actif social dont la valeur n'est pas précisée. L'avoir social d'Anzin ne comporte aucune détermination de valeur et est divisé en 268 deniers.

Les mines de Marles sont exploitées par une Compa-

gnie dite des 70 % et une seconde Compagnie dite des « inventeurs » est constituée pour percevoir 30 % des bénéfices nets réalisés par la première.

Le capital d'Aniche reste fixé à 25 sols et il manque un sou à la Mure pour que le sien atteigne une valeur ronde. Comment rapprocher des chiffres aussi dissemblables?

Même lorsque le Capital est déterminé dans sa valeur et que l'unité de mesure semble être la même des contradictions subsistent entre les chiffres.

Peut-on comparer utilement des Compagnies comme Dourges et Crespin alors que la première en 1911 avec un modeste capital de 1 million 800.000 francs sortait plus d'un million de tonnes de houille pendant que la seconde, armée d'un capital de 8.750.000 francs, n'atteignait pas une production de 50.000 tonnes?

Il faut, d'autre part, négliger complètement la notion de capital dans les mines qui appartiennent à des particuliers ou surtout à de puissantes entreprises qui ne sont houillères que par accessoire.

La famille de Rochetaillée, propriétaire des houillères de Cros, a agi à l'égard de cette mine comme à l'égard des immeubles de rapport pouvant lui appartenir et elle n'a pas éprouvé le besoin d'évaluer le capital de cette affaire.

Les grands consommateurs de charbon achètent souvent des gisements : les mines de Saint-Eloy appartiennent à Châtillon-Commentry ; la Chazotte au P.-L.-M. ; Montvicq à Commentry-Fourchambault. Le Creusot possède ses houillères ; les forges de Denain-Anzin ont la mine de Trelys et Mokta-el-Hadid est propriétaire des mines de Cessous.

Le capital social de ces grandes sociétés s'élève à des chiffres considérables et on ne saurait discerner ce qui dans cette valeur correspond aux mines et ce qui correspond aux autres éléments de l'actif social qui constituent l'exploitation principale.

Pour chaque Compagnie, il faudrait faire l'étude historique de la constitution du capital et cette recherche au

lieu de permettre des rapprochements ne ferait que mettre en relief le manque absolu de comparabilité.

Si d'ailleurs on s'élève au-dessus de l'examen pratique de ces chiffres à des considérations théoriques sur la notion du capital dans un charbonnage, on se rend compte du peu d'intérêt que cette donnée présente. Pour toute entreprise qui se développe et prospère, le chiffre du capital cesse rapidement de donner une notion exacte du volume de l'affaire si la gestion en est prudente et si une importante fraction du bénéfice annuel est consacrée aux réserves. Cette situation est particulièrement vraie pour les mines. Obtenir une concession de mines, c'est obtenir le droit et même le devoir d'y engloutir des capitaux à ses risques et périls. La Compagnie concessionnaire commence les travaux avec son capital social. Après des années de travaux infructueux, lorsque la mine devient productive de minerai ou de houille et que l'exploitation devient rémunératrice, les bénéfices ne sont pas accordés libéralement aux actionnaires. Ils sont, pour leur majeure partie, consacrés à des travaux de développement. Chaque année d'importants capitaux s'engouffrent ainsi dans la mine et s'incorporent au gisement pour le mettre en valeur.

De 1716 à 1734, Anzin ruina ses exploitants. Bruay a été fondé par un banquier de Dinan, M. Fournier qui s'y ruina aussi. Pendant des dizaines d'années, une mine ne vaut même pas l'argent qui s'y est dépensé. En 1851, M. Déjardin-Verkinder qui était engagé dans des affaires de mines se voyait offrir pour 70.000 francs le tiers de la propriété de la Mine de Lens et n'osait l'accepter (1).

Ainsi le capital social ne représente pas la valeur du fonds exploité. Ce capital initial a disparu en travaux de recherches et de préparation, il a été perdu dans des sondages vains et dans les fausses manœuvres inévitables.

(1) D'après un article de M. Yves Guyot, paru le 15 août 1910, dans le *Journal des Economistes*.

Cela explique pourquoi le capital des houillères est infime comparé au volume des immobilisations ou à l'importance des bénéfices réalisés. Le seul chiffre instructif serait le coût des immobilisations prélevé annuellement par les sociétés minières sur leurs bénéfices mais ce chiffre est introuvable car au fur et à mesure des amortissements, le coût de la plupart des immobilisations a disparu des écritures des Compagnies.

Les Sociétés au lieu de suivre la politique prévoyante et presque avare que toutes ont adoptée auraient pu distribuer au fur et à mesure de sa réalisation l'intégralité du bénéfice. Pour continuer leurs travaux de mise en valeur, elles auraient dû, alors, émettre chaque année des obligations ou augmenter leur capital et on pourrait mesurer par ces émissions la valeur des capitaux engagés dans l'affaire. Mais en raison de la prudente gestion des Compagnies, le capital est généralement resté voisin de sa valeur d'origine et son montant ne signifie plus rien.

Un exemple choisi parmi les plus anciennes houillères de France mettra en évidence le peu d'intérêt que présente la valeur nominale du capital.

Un ouvrage de M. E. Vuillemin, administrateur de la Compagnie d'Aniche, cité en partie par M. Zévaès dans un rapport déposé à la Chambre des Députés le 1^{er} avril 1909, retrace la vie de la Compagnie d'Aniche.

Fondée en 1773, la Compagnie civile des mines d'Aniche comportait un capital de 300 deniers payés un peu moins de 1.000 francs. En 1778, après cinq ans de travaux infructueux, on découvre enfin la houille. « De 1773 à 1846, en soixante-treize ans, la totalité des dividendes ne s'éleva qu'à 636 fr. 57 par denier », ce qui donnait aux actionnaires un revenu moyen annuel de 0,87 % environ pendant 73 ans. « Cependant l'exploitation produisait annuellement entre 1810 et 1838 de 24 à 38.000 tonnes. Elle réalisait quelques bénéfices qui étaient absorbés par l'entretien et le renouvellement des vieux travaux ou de l'outil

lage et par des explorations en dehors de la concession. L'extraction qui était tombée à 19.000 tonnes en atteint le chiffre de 85.000 tonnes en 1846. On réalise des bénéfices qui permettent de faire face aux travaux de développement et de distribuer des dividendes. »

« En 1885, on adopte un vaste programme de travaux qui s'exécutent successivement et auquel on consacre des sommes considérables mais qui sont prélevées entièrement sur les bénéfices (1) ».

Lorsqu'une entreprise pendant 3/4 de siècle ne répartit qu'un dividende infime, lorsque pendant encore un demi-siècle elle consacre la presque totalité de ses bénéfices à fortifier sa situation, elle peut se trouver en mesure de conserver au capital son montant initial. Elle peut également rémunérer ce capital au taux annuel de 1.440 % comme le fait Aniche en 1911 qui, au 1/240^e de denier, accorde 60 francs de dividende.

En 1927, le montant du capital des différentes Compagnies est plus homogène : les 25 sols d'Aniche ont fait place à 160 millions; la Mure a ajouté un sou et quelques millions à son capital pour l'arrondir; les Sociétés civiles ont disparu; Marles a racheté les droits de la Société des inventeurs; il n'y a plus de sociétés sans capital déterminé.

Mais les chiffres du capital restent peu comparables : Bruay a le même capital qu'en 1911 et celui de Marles, dont la concession est voisine, a été multiplié par presque 70. Alors que leur production sont du même ordre, Escarpelle, Ostricourt et Liévin sont respectivement au capital de 4, 30 et 80 millions. Il est évident que selon la qualité du gisement et l'habileté de la Compagnie à en tirer parti, le capital investi par tonne d'extraction varie. Mais pour des concessions voisines, de telles différences ne peuvent

(1) *Les mines de houille d'Aniche, exemple des progrès réalisés dans les houillères du Nord de la France*, par E. VUILLEMIN (Dunod, éditeur).

être imputées aux qualités de l'entreprise, de sa concession et de ses dirigeants.

Pour une même Compagnie, il est même impossible de comparer le capital actuel au capital antérieur à la guerre : les unités employées ne sont pas les mêmes quand encore elles existent. Les 205 millions actuels de Lens n'ont pas de contre-partie en 1911, les 300 deniers d'Aniche sont devenus 160 millions de francs et, pour les Compagnies qui, par des émissions successives ont porté leur capital à son niveau actuel, les francs-or d'avant-guerre ont été additionnés à des francs-papiers de valeur successive variable.

En pratique, lorsque les principaux charbonnages, au lendemain de la guerre, ont abandonné la forme de Compagnie civile pour devenir des Sociétés anonymes, on a fixé le montant du capital social par une évaluation arbitraire et souvent fantaisiste des installations. Il serait curieux d'analyser l'influence que les lois fiscales ont pu avoir sur la fixation de la valeur de ce capital et il apparaîtrait peut-être que son chiffre a été influencé autant par des soucis de défense fiscale que par des raisons d'ordre économique.

Pas plus entre Compagnies différentes à une même époque que dans une même entreprise à deux époques différentes, le capital social n'est donc susceptible de comparaisons.

C'est pourquoi, dans le reste de cette étude, nous négligerons désormais cette donnée dont la valeur purement théorique ne correspond à rien de réel et dont l'évolution est soumise à des influences discordantes et particulières à chaque entreprise considérée. Ce n'est pas par rapport au capital nominal que nous évaluerons le rendement des valeurs, ce n'est pas au capital que nous comparerons la capitalisation boursière des Compagnies.

2° *Les dividendes.*

La plupart des Compagnies au moment de l'Assemblée Générale remettent aux actionnaires, aux banques, aux journaux financiers, un rapport du Conseil d'Administration et un compte rendu des commissaires aux comptes. Ces documents contiennent des renseignements nombreux sur la situation financière de la Société : ils publient le Bilan, le Compte des Profits et des Pertes, la répartition des Bénéfices. On y trouve, en particulier, le montant global des dividendes attribués aux actionnaires.

Mais il existe un assez grand nombre de Sociétés qui ne publient qu'une simple « Note aux actionnaires ». Avant la guerre, au temps où les plus importantes Compagnies houillères étaient constituées sous la forme de sociétés civiles et échappaient à des obligations de publicité imposées aux sociétés anonymes, ces notes constituaient le seul aliment donné à la curiosité de l'actionnaire et du public. Aliment incomplet car les notes ne contiennent en général que des renseignements techniques sur l'avancement des travaux et une étude générale de la situation économique de l'industrie extractive en France.

Pour plusieurs Compagnies, l'habitude s'est conservée malgré le changement de régime juridique. Actuellement encore Lens, Bruay, Béthune ne publient que des notes aussi vides de renseignements que luxueusement présentées. On arrive à obtenir le Bilan de Lens. Mais les Compagnies de Bruay et de Béthune ne divulguent pas les leurs.

Lorsque les comptes sont publiés, le dividende global payé aux actionnaires y apparaît nettement. Lorsque la Compagnie fait preuve de discrétion, il suffit pour reconstituer le chiffre global du dividende de multiplier le dividende par action par le nombre d'actions. Calcul très simple qui se complique quand il existe plusieurs catégories de titres recevant des dividendes différents. Calcul qui devient

irréalisable si le chiffre de certains dividendes n'est pas publié et si la Compagnie ne veut pas le laisser publier. Il peut arriver, en effet, que dans une catégorie d'actions, les titres soient essentiellement nominatifs. La Compagnie connaît le nom et l'adresse des porteurs et peut leur faire tenir directement le montant des dividendes auxquels ils ont droit sans que quiconque le sache hormis la Société et l'actionnaire.

Il faut, par une publicité largement assurée, faire connaître au propriétaire d'actions au porteur et au banquier payeur des dividendes, le montant du coupon qui, pratiquement, est payable partout. Le porteur d'actions nominatives peut être joint directement par la Compagnie sans aucune publicité.

Ce cas que nous envisageons n'est pas théorique; la généralisation des actions à droit de vote plural qui, par essence même sont peu nombreuses et nominatives, le rend sinon encore fréquent, du moins très aisément réalisable.

Pour plus de quarante Compagnies, les chiffres de dividendes payés en 1911 et en 1927 ont été réunis et figurent dans les Tableaux 154 à 157 (1).

(1) Les sources de ces renseignements sont les suivantes :

Annuaire Desfossés.

Fiches de la *Société d'Études et de Statistiques Financières (S.E.F.)*.

Annuaire du Comité des Houillères.

Annuaire des Banquiers en valeurs au comptant.

Comptes rendus aux Assemblées générales des Sociétés.

Statuts des Sociétés.

Les fiches et annuaires déclarent leurs renseignements puisés aux meilleures sources, mais donnés sans garantie d'exactitude et sans engager leur responsabilité. Nous avons vérifié dans les rapports aux Assemblées générales la plupart de ces chiffres et nous croyons pouvoir affirmer que si des erreurs ont échappé à ces vérifications elles ne sauraient influencer d'une façon sensible sur les résultats de l'étude. De nombreux renseignements nous ont été également procurés par les services d'études financières de plusieurs banques d'affaires.

3° *Les tantièmes.*

Les services du Conseil d'Administration sont rémunérés par l'attribution de jetons de présence et de tantièmes. Les jetons peuvent, en raison de leur modicité habituelle, être considérés comme un traitement dont le montant est déterminé tantôt par les statuts de la Compagnie et tantôt par des décisions des Assemblées Générales statuant pour plusieurs années.

C'est ainsi que la Grand'Combe et Dourges accordent respectivement des bourses de 180.000 et 100.000 à leur Conseil d'Administration qui les répartit à son gré. Ces jetons constituent parfois la seule rémunération des administrateurs : c'est le cas d'Escarpelle ou des Roche-la-Molière qui, en dehors des 15.000 francs que l'une et des 60.000 francs que l'autre versent à leur conseil, ne paraissent leur accorder aucune part des bénéfices.

Mais, en général, il est prévu aux statuts qu'il sera attribué au Conseil un pourcentage déterminé des bénéfices qui prennent nom de tantièmes et constituent en fait un dividende supplémentaire accordé aux administrateurs tant en raison des services qu'ils rendent à l'affaire qu'à titre de principaux actionnaires de la Compagnie.

Dans chaque entreprise les statuts qui prévoient le mode de calcul de ces tantièmes sont différents et, en dehors même des différences de texte, il existe des interprétations, des traditions qui varient d'une Compagnie à l'autre. Pour qui ignore ces habitudes il est difficile de faire le calcul des tantièmes. Ce calcul s'effectue, en effet, sur la base du bénéfice réalisé tantôt pendant le dernier exercice et tantôt pendant l'exercice précédent. Ce bénéfice lui-même est amputé d'abord de prélèvements divers facultatifs traditionnels et dont les statuts ne fixent pas le montant d'une façon rigide. Le résultat de ces particularités est tel que lorsqu'on a en mains le chiffre exact des tantièmes effecti-

vement répartis, le montant des bénéfices et le texte des statuts qui prévoient le mode de répartition, on n'arrive parfois pas à retrouver comment l'application au chiffre connu des bénéfices d'un pourcentage connu peut avoir donné un montant de tantièmes également connu!

Pour 1911, le chiffre des tantièmes est introuvable pour presque toutes les Compagnies et son montant ne peut être calculé avec une précision suffisante. Les statuts qui, à cette époque, prévoyaient les modalités de répartition du bénéfice ne sont plus actuellement en vigueur car les Compagnies qui, pour la plupart, étaient à cette époque des sociétés civiles sont devenues sociétés anonymes et, en changeant de nature juridique, elles ont transformé leurs statuts.

Même lorsqu'on réussit à retrouver ces anciennes règles de répartition, le calcul des tantièmes reste impossible car sa base même : le montant des bénéfices, fait en général défaut.

En ce qui concerne 1927, nous avons réuni sur le Tableau p. 136 le montant des tantièmes versés par toutes les Compagnies étudiées. Rares sont les chiffres que nous avons trouvés explicitement déclarés dans les rapports des Compagnies et presque tous ont dû être calculés d'après les statuts et le montant des bénéfices. Il est même arrivé que nous ayons été obligés de reconstituer à partir du dividende par action le total des bénéfices pour en déduire, par une opération inverse, le chiffre des tantièmes. Bien que nous ayons procédé à de minutieuses vérifications beaucoup de chiffres ne sont qu'approximatifs et il ne faut pas accorder à chacun d'eux plus de confiance qu'il ne mérite. Mais si des erreurs se sont produites, elles ne sauraient affecter sensiblement le total qui porte sur quarante Compagnies. Ces erreurs, déjà faibles d'une façon absolue, apparaissent négligeables si l'on compare l'ensemble des tantièmes à la masse considérable des dividendes. En admettant, en effet, qu'une erreur très importante, de l'ordre du dixième du total des

tantièmes, ait passé inaperçue, cette erreur n'entraînerait qu'une différence de 0,33 % sur le chiffre global des bénéfices distribués.

Il est donc inutile de rechercher en matière de tantièmes une plus grande précision, très difficilement atteignible et dont l'influence serait négligeable sur l'ensemble des bénéfices distribués.

En 1927, le total des tantièmes bruts était égal à 3,392 % du total des dividendes bruts payés par les Compagnies houillères sur lesquelles notre enquête a porté. Nous pouvons admettre qu'avant la guerre la situation était la même et que le rapport des tantièmes aux dividendes est resté constant. En majorant de 3,4 % le montant des dividendes bruts payés en 1911 nous obtiendrons donc le total des bénéfices bruts distribués. Pour obtenir le montant des bénéfices nets il suffira de déduire les impôts — impôt sur le revenu et taxe de transmission — en tenant compte de ce fait que les revenus des administrateurs sont soumis actuellement à l'impôt sur le revenu auquel ils échappaient avant la guerre.

Ces remarques préliminaires étant faites, on peut maintenant aborder l'étude de la part de l'entrepreneur.

II. — *La part de l'entrepreneur.*

1° *Du point de vue de l'entreprise.*

Si l'on envisage la situation des actionnaires et administrateurs du point de vue de la Compagnie, le seul chiffre qui mérite de retenir l'attention est le montant des bénéfices répartis, c'est-à-dire la charge qu'impose à l'entreprise l'existence de ses entrepreneurs. Il faut comparer cette charge à la production pour déterminer dans quelle mesure les dividendes majorent le prix de revient de la tonne. Il serait intéressant de rechercher ensuite à quel taux se

trouve rémunéré le capital engagé dans l'affaire par les actionnaires. Mais nous avons vu combien la notion de capital social est vide de sens et comme on ne peut tenir compte ni des années sans dividende ni des bénéfices non distribués et réinvestis dans l'affaire, ni des nombreuses transformations du capital social qui sanctionnent tantôt des pertes considérables et tantôt des gains non moins importants, il faut renoncer à déterminer le taux de rémunération du capital. D'ailleurs cette étude serait toute théorique : les capitalistes qui ont acquis des deniers d'Anzin ou d'Aniche à la naissance de ces Compagnies sont morts depuis plus d'un siècle. S'il existe parmi les actionnaires actuels des héritiers de ces fondateurs qui aient fidèlement conservé sans l'aliéner le patrimoine ancestral peut-on imaginer que ces capitalistes pourtant si respectueux de la tradition se soucient encore de ce que leurs actions ont pu coûter, tant en capital qu'en intérêts perdus, à un lointain aïeul?

C'est un argument de polémiste que d'évaluer le dividende par rapport au capital engagé un siècle plus tôt dans une affaire (1). Le porteur actuel de titres s'intéresse peu à ces abstractions et bien davantage au taux par rapport aux cours pratiqués en Bourse. Nous reprendrons cet aspect de la question en étudiant le point de vue de l'actionnaire.

Du point de vue de l'entreprise, la seule question intéressante est la majoration que l'existence des dividendes fait subir au prix de revient. Dans l'étude du prix de revient, nous avons déjà examiné deux éléments : le salaire et l'impôt. Parmi les impôts, nous avons compris non seulement ceux payés par la Compagnie pour son compte mais aussi ceux acquittés sur le montant des coupons par l'actionnaire. Il importe donc d'étudier ici non pas le dividende

(1) Après la catastrophe survenue à Courrières, en 1906, le *Réveil du Nord*, qui devait d'ailleurs le 2 juin 1908 être condamné pour diffamation, imprimait le 12 mars : « Un versement de 10 francs représente aux mines de Courrières un dividende de 100 francs. »

brut qui comprend une part d'impôts qui ont déjà été examinés, mais le dividende net après déduction de ces impôts.

Or ici surgit une grave difficulté. Le montant du dividende net diffère selon que les titres sont nominatifs, ou au porteur et le nombre des actions en circulation de chacune de ces catégories n'est pas publié. A l'heure actuelle et si étonnant que cela puisse paraître on pourrait admettre qu'il existe autant de titres nominatifs que de titres au porteur.

Au cours de la discussion du collectif de décembre 1928, le ministre des Finances a déclaré, en effet, qu'on avait procédé à un sondage portant sur sept collectivités ou Compagnies (1) et qu'on avait trouvé que 43,5 % des actions et 28,2 % des obligations sont sous la forme nominative. Un deuxième sondage portant sur 70 sociétés a été fait qui a donné les résultats suivants :

actions nominatives.	51,5 %
obligations nominatives	51 % (2)

En 1911, il semble que la proportion des valeurs au porteur était beaucoup plus forte mais comme nous ignorons quel était le rapport existant à cette époque entre le nombre de titres de chaque catégorie nous évaluerons le dividende net en supposant successivement tous les titres nominatifs puis tous sous la forme au porteur.

Pour l'étude du dividende net, nous nous attacherons d'ailleurs plus volontiers au dividende du titre au porteur qui nous paraît exprimer plus exactement ce que touche effectivement l'actionnaire. En effet, ce dividende net constitue bien le revenu effectif de la moitié des actionnaires

(1) Savoir : Ville de Paris, Crédit Foncier, Crédit Lyonnais, P.-L.-M., C. P. D. E., C. G. T., Kuhlmann.

(2) Sur 16.937.751 actions on a trouvé : 8.617.070 titres nominatifs et 8.320.681 au porteur.

Et sur 16.789.347 obligations : 8.677.826 nominatives et 8.111.521 au porteur.

(*Journal de la Bourse et de la Banque*, 30 mars 1929.)

dont les titres sont au porteur. Quant à l'autre moitié des actionnaires, leur revenu supérieur se trouve indirectement rogné par le fisc qui ne doit guère leur laisser d'avantage que si leurs titres n'étaient pas nominatifs. Le fisc, en effet, laisse le choix entre les deux formes de titres : cela suffit à prouver qu'il tire de l'un et de l'autre des avantages du même ordre.

Pour une valeur classée dans un portefeuille et qui n'en doit pas sortir de longtemps, la forme nominative est certainement plus avantageuse. Mais cette belle stabilité de composition des portefeuilles qui exista naguère a fait place à des tendances spéculatives. Plus rapidement qu'autrefois les titres passent d'un propriétaire à l'autre et la valeur nominative ne doit changer de main en moyenne qu'une fois tous les deux ans pour conserver quelque intérêt au point de vue fiscal. Si enfin on fait entrer en ligne de compte les possibilités de fraudes en matière successorale surtout qui, dans un pays comme la France, ne sauraient être négligées, il apparaît qu'au bout d'un certain temps le revenu net moyen du titre nominatif cesse d'être supérieur au revenu du titre au porteur.

Pour évaluer le montant net du dividende payé aux actionnaires et des tantièmes versés aux administrateurs, nous avons déduit du dividende tout le montant de l'impôt cédulaire sur le revenu dont le tarif est passé de 4% en 1911 à 18 % en 1927. Cette opération donne le revenu net qui serait payé aux actionnaires en admettant que tous les titres soient nominatifs. Si l'on suppose inversement que tous les titres sont sous la forme au porteur, il faut tenir compte de la taxe de transmission qui ampute le coupon net des titres nominatifs d'une somme qui n'est pas négligeable et se calcule d'après le cours moyen des titres pendant l'exercice précédent. Son tarif a doublé entre 1911 et 1927 et est passé de 0,25 % à 0,50 % du cours moyen. Pour simplifier les calculs et comme la comparaison des dividendes payés par chaque mine n'est pas le but de notre

étude, au lieu de calculer la taxe d'après le cours moyen de chaque titre, nous avons évalué la capitalisation moyenne des compagnies et déterminé le montant de la taxe payée par un bassin houiller tout entier.

Les résultats de ces calculs ont été réunis par bassins et groupés dans les deux tableaux suivants. On a été obligé

Bassins houillers	Nombre de Compagnies étudiées	Production nette	Dividendes bruts distribués	Impôt sur le revenu (4 %)	Dividendes nets (titres nominatifs)
		T.	Fr.	Fr.	Fr.
Nord-Pas-de-Calais	22	25.706.000	B 61.222.205 + N 8.275.300	2.448.888	67.048.617
Loire	6	3.181.000	B 7.766.000	310.640	7.455.360
Centre :					
Y compris Messeix ...	4	418.000	B 659.582	26.382	633.200
Non compris Messeix ...	3	323.000	B 409.582	16.382	393.200
Bassin d'Alès	4	1.349.000	B 2.261.812	90.472	2.171.740
Gard :					
Y compris Albi	2	906.000	B 3.084.500	123.380	2.961.120
Non compris Albi	1	644.000	B 2.552.000	102.080	2.449.920
Bourgogne-Nivernais ...	3	1.919.000	B 3.268.300	130.732	3.137.568
Divers (non compris La Mure)	2	499.000	N 408.016	—	408.016
Ensemble (y compris Albi et Messeix)	43	33.978.000	—	—	83.815.221
(Non compris Messeix et Albi)	41	33.621.000	—	—	83.064.021
France entière		38.521.000			

Bassins houillers	Nombre de compagnies étudiées	Production nette	Dividendes bruts distribués	Impôt sur le revenu (18 %)	Dividendes nets (Titres nominatifs)
		T.	Fr.	Fr.	Fr.
Nord-Pas-de-Calais	19	32.543.700	314.582.850	56.624.913	257.957.937
Loire	6	3.532.200	18.748.000	3.374.640	15.373.360
Centre :					
Y compris Messeix	4	365.700	1.978.000	365.040	1.612.960
Non compris Messeix	3	236.000	848.000	152.640	695.360
Bassin d'Alès	4	1.442.450	10.390.512	1.870.292	8.520.220
Gard :					
Y compris Albi	2	1.126.500	17.972.300	3.235.014	14.737.286
Non compris Albi	1	734.600	12.759.800	2.296.764	10.463.036
Bourgogne-Nivernais	3	2.873.300	23.162.325	4.169.218	18.993.107
Divers	2	597.900	4.301.640	774.295	3.527.345
Ensemble (y compris Messeix et Albi)	40	42.481.750	391.135.627	70.404.412	320.722.215
(Non compris Messeix et Albi)	38	41.960.150	384.793.127	69.272.762	315.530.365

Production totale anciens départements : 51.778.500.

pour ne pas négliger certaines Compagnies qui, chacune dans sa région, joue un rôle primordial et pour lesquelles manquent certains renseignements importants, de donner les résultats sous une forme double selon qu'on tient compte ou non de ces houillères.

11

Capitalisation boursière pendant l'exercice précédent	Taxe de transmission (0,25 %)	Dividendes nets (titres au porteur)	Dividendes nets par tonne		Tantièmes	Tantièmes nets par tonne
			Nom.	Port.		
Fr. 2.056.803.000	Fr. 5.142.007	Fr. 61.906.610	Fr. 2,608	Fr. 2,408	Fr.	
178.792.000	446.980	7.008.380	2,343	2,203		
16.494.000	41.235	591.965	1,514	1,416		
9.494.000	23.735	369.465	1,217	1,143		
59.444.000	148.610	2.022.730	1,608	1,499		
—	—	—	3,268	—		
50.924.000	127.310	2.322.610	3,804	3,609		
61.280.000	153.200	2.984.368	1,635	1,555		
12.304.000	30.760	377.256	0,816	0,685	env. 3,4 % du dividende brut	
—	—	—	2,466	—	2.968.500	0,087
2.429.041.000	6.072.602	76.992.419	2,470	2,290	2.941.800	0,087

27

Capitalisation boursière de l'année précédente	Taxe de transmission (0,50 %)	Dividendes nets (Titres au porteur)	Dividende net par tonne		Tantièmes			
			Nom.	Port.	Bruts	Nets 18 % déduits	Nets par T.	
Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	
5.880.606.000	29.403.030	228.554.907	7,926	7,023	8.115.611	6.654.800		
442.612.000	2.213.060	13.160.300	4,352	3,726	370.000	303.400		
—	—	—	4,410	—	961.003	788.020		
16.906.000	84.500	610.860	2,946	2,588	170.003	139.400		
229.636.000	1.148.180	7.372.040	5,906	5,110	501.930	411.583		
502.802.000	2.514.010	12.223.276	13,082	10,850	1.829.050	1.499.820		
386.952.000	1.934.760	8.528.276	14,243	11,609	1.041.550	854.070		
539.408.000	2.697.040	16.296.067	6,610	5,671	1.398.384	1.146.675		
82.807.000	414.035	3.113.310	5,899	5,208	194.085	159.150		
—	—	—	7,549	—	13.370.063	10.963.448	0,258	
7.578.927.000	37.894.635	277.635.760	7,519	6,616	11.791.563	9.669.078	0,231	

Si enfin on réunit les résultats globaux de ces longs tableaux et qu'on tire de tous ces calculs des conclusions simples, celles-ci se présentent de la façon suivante :

BÉNÉFICES NETS RÉPARTIS PAR TONNE DE PRODUCTION NETTE

	1911			1927			Coefficient de majoration
	Dividendes nets	Tantièmes nets	Ensemble	Dividendes nets	Tantièmes nets	Ensemble	
Titres nominatifs :							
43 compagnies	2,466	0,087	2,553	7,549	0,258	7,807	3,057
41 —	2,470	0,087	2,557	7,519	0,231	7,750	3,003
Titres au porteur :							
43 compagnies	»	»	»	»	»	»	»
41 —	2,290	0,087	2,377	6,616	0,231	6,847	2,880

Si l'on suppose tous les titres nominatifs, les bénéfices répartis par tonne passent de 2 fr. 55 en 1911 à 7 fr. 80 environ en 1927. Leur coefficient de majoration est un peu supérieur à 3. Si, inversement on suppose que tous les titres sont sous la forme au porteur, les bénéfices répartis en 1911 et 1927 ressortent respectivement à 2 fr. 37 et 6 fr. 85 avec un coefficient de majoration égal à 2.88.

Nous avons déjà dit nos raisons de croire que le revenu de l'action au porteur représente mieux la situation de l'actionnaire que le dividende du titre nominatif. Mais ici nous nous plaçons moins au point de vue de l'actionnaire qu'à celui de l'entreprise et nous ne pouvons tenir compte de considérations aussi étrangères aux soucis de l'extraction que la spéculation boursière et les fraudes successorales. C'est pourquoi nous retiendrons ici, pour caractériser l'augmentation du dividende, le coefficient relatif aux actions nominatives, c'est-à-dire 3 environ.

On peut, dans l'industrie extractive, déterminer le montant du dividende distribué non seulement, comme il vient d'être fait, en généralisant les résultats trouvés pour un nombre de Compagnies important encore que limité,

mais en englobant à coup sûr dans l'enquête la totalité des entreprises houillères.

Il existe, en effet, un impôt établi sur le montant du dividende distribué : c'est la redevance proportionnelle.

La redevance des mines est un impôt double : il se subdivise en une redevance fixe calculée d'après l'étendue de la concession et une redevance proportionnelle au revenu net de l'entreprise. Ce revenu net est évalué par le fisc de deux façons distinctes, selon les cas. Si la Compagnie répartit des dividendes fixés par décision de l'Assemblée Générale ou du Conseil d'Administration, comme c'est le cas pour presque toutes les mines, le chiffre des dividendes distribués est forfaitairement retenu comme montant du revenu net. Dans le cas, plus rare, où la mine est exploitée par un particulier, une Société en nom collectif ou une Compagnie qui ne détermine pas le dividende selon les règles prescrites par la loi du 8 avril 1910, alors le revenu net imposable au lieu d'être déterminé forfaitairement est estimé selon une évaluation administrative. Dans l'un et l'autre cas, le revenu net retenu par le fisc comme base de l'impôt a le même caractère : il constitue le bénéfice net distribuable et, en règle générale, le bénéfice distribué effectivement par l'entreprise.

Pour déterminer par cette voie détournée les dividendes distribués par les houillères, il faut pour 1911 se reporter aux impôts perçus en 1912 et qui ont trouvé leur origine dans les distributions de 1911.

Dans les documents publiés par l'Administration des Contributions Directes, nous trouvons tous les renseignements nécessaires pour établir le tableau suivant :

DIVIDENDES DISTRIBUÉS EN 1911 PAR LES COMPAGNIES HOUILLÈRES

Revenu net imposé en 1912 :	
Régime forfaitaire	89.692.195
Évaluation administrative.....	1.047.758
Abonnement	285.769
Total	91.025.722
Production 1911.....	38.521.000
Revenu net imposable par tonne ou Dividende brut par tonne.	2.363

Le dividende brut par tonne d'extraction nette ressort ainsi à 2 fr. 363. Pour déterminer le total des bénéfices distribués par tonne, il faut aux dividendes ajouter les tantièmes. Or, en 1911 le fisc ne retenait pas dans son évaluation du revenu net imposable le montant des tantièmes. Il nous faut donc ajouter cette somme que nous avons évaluée à 3,39 % du bénéfice brut. Inversement, pour obtenir le chiffre net des bénéfices distribués tant aux actionnaires qu'aux administrateurs il faut déduire les impôts. Avant la guerre, le tarif de l'impôt sur le revenu était de 4 % et il était perçu sur le montant des coupons de dividende mais les tantièmes des administrateurs ne le payaient pas. Compte tenu de ces correctifs, le bénéfice net distribué aux actionnaires et aux administrateurs ressort à 2 fr. 349 par tonne d'extraction nette en supposant toutes actions nominatives.

En étudiant directement les dividendes distribués par une quarantaine de Compagnies, nous avons fait apparaître une répartition nette d'environ 2 fr. 55 par tonne. Le résultat que nous obtenons ici par l'intermédiaire des statistiques fiscales est très voisin, mais légèrement plus faible. Cette différence s'explique facilement. Les Compagnies sur lesquelles a porté notre enquête comptent parmi les plus importantes houillères de France. Nous avons dû — faute de documents les concernant — négliger un grand nombre de petits charbonnages et c'est dans ce groupe

négligé des petites entreprises que se trouvent le plus grand nombre de mines dont les résultats sont peu rémunérateurs ou même déficitaires. Les statistiques du Ministère des Finances tiennent compte de ces entreprises et leur intervention fait baisser le chiffre moyen du bénéfice réparti.

Pour 1927, ce ne sont pas les statistiques publiées par le Ministère des Finances qui peuvent nous permettre de déterminer le revenu net impossible des mines de combustible. Depuis 1919, en effet, l'Administration des Contributions Directes a cessé de distinguer les sommes perçues à titre de redevances selon la nature des minéraux extraits par les Compagnies assujetties à l'impôt; les statistiques financières ne donnent plus actuellement que le chiffre global du revenu net de l'ensemble de l'industrie extractive et au Ministère des Finances on se déclare dans l'incapacité de distinguer quelle est la part du revenu qui trouve sa source dans les mines de houille, de fer ou d'autres minéraux.

En revanche, le Ministère des Travaux Publics donne ce renseignement annuellement depuis 1910 et n'en a pas arrêté la publication comme le Ministère des Finances. Mais sa statistique de l'industrie minérale ne paraît qu'avec un retard de deux ou trois ans. A l'heure actuelle, les documents relatifs à 1927 ne sont pas encore parus et si nous avons pu nous les procurer c'est à titre officieux. Or, ces documents sont établis sur le revenu des houillères en 1926 et notre étude fondée sur les documents officiels doit s'arrêter à cette date. Les renseignements relatifs à 1927 ne seront publiés que dans les statistiques portant la date de 1928 et qui ne paraîtront pas sans doute avant 1931 ou 1932.

S'il nous est donc impossible de vérifier par ce moyen les résultats de notre enquête relative à 1927, nous pouvons, en revanche, suivre année par année, de 1909 à 1926, l'évolution des bénéfices répartis.

Nous avons réuni en un tableau les chiffres représen-

LES BÉNÉFICES DISTRIBUÉS PAR LES COMPAGNIES HOULIÈRES DE 1909 A 1926

Années	Revenu net	(C) Production	Dividende brut par tonne	Impôt sur le revenu	Dividende net titres nominatifs	Redevance totale	Redevance par 10 tonnes
	Fr.	T.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
1909	93.468.700	37.840.000	2.470	(D) = 0,099	2.371	5.868.010 (I)	1.550
1910	90.190.776	38.350.000	2.351	4 %	2.300	5.678.406	1.480
1911	91.025.722	39.230.000	2.320	4 %	2.269	5.721.076	1.458
1912	97.780.954	41.145.000	2.376	4 %	2.281	6.125.395	1.488
1913	103.975.360	40.841.000	2.545	4 %	2.443	6.499.596	1.591
1914	44.028.610	27.528.000	1.598	4 %	1.535	2.864.507	1.040
1915	68.606.196	19.700.000	3.482	4 %	3.343	5.932.140	3.011
1916	74.887.459	21.310.000	3.504	4 %	3.364	9.813.972 (J)	4.605
1917	86.296.125	28.900.000	2.985	5 %	2.836	11.168.439	3.864
1918	99.605.349	26.259.000	3.793	5 %	3.604	13.082.073	4.974
1919	84.602.545 (A)	19.900.000 (A)	4.251	5 %	4.039	17.748.388	8.918
1920	119.569.085 (A)	22.090.000 (A)	5.420	10 %	5.212	24.752.721 (K)	11.220
1921	116.439.565 (A)	25.370.000 (A)	4.539	10 %	4.328	24.095.831	9.516
1922	167.754.048 (B)	31.910.000 (B)	5.237	10 %	4.732	33.260.081	10.223
1923	218.381.236 (B)	38.556.000 (B)	5.664	10 %	5.098	48.219.396	11.209
1924	389.133.534 (B)	44.982.000 (B)	8.206	12 %	7.222	53.873.854 (L)	11.976
1925	317.452.102 (B)	48.091.000 (B)	6.601	12 %	5.809	63.313.195	13.165
1926	446.708.949 (B)	52.452.000 (B)	8.516	18 %	6.983	111.251.303	21.210

(A) Non compris la Moselle.

(B) Y compris la Moselle.

(C) Production totale de combustibles minéraux : houille et lignite.

(D) Loi du 26 décembre 1890.

(E) Loi du 30 décembre 1916.

(F) Loi du 25 juin 1920.

(G) Loi du 22 mars 1924.

(H) Loi du 3 août 1926.

(I) Taux de la redevance proportionnelle : 6 % du revenu net. Loi du avril 1910.

(J) Taux de la redevance proportionnelle : 12 % du revenu net. Loi du 30 décembre 1916.

(K) Taux de la redevance proportionnelle : 20 % du revenu net. Loi du 25 juin 1920.

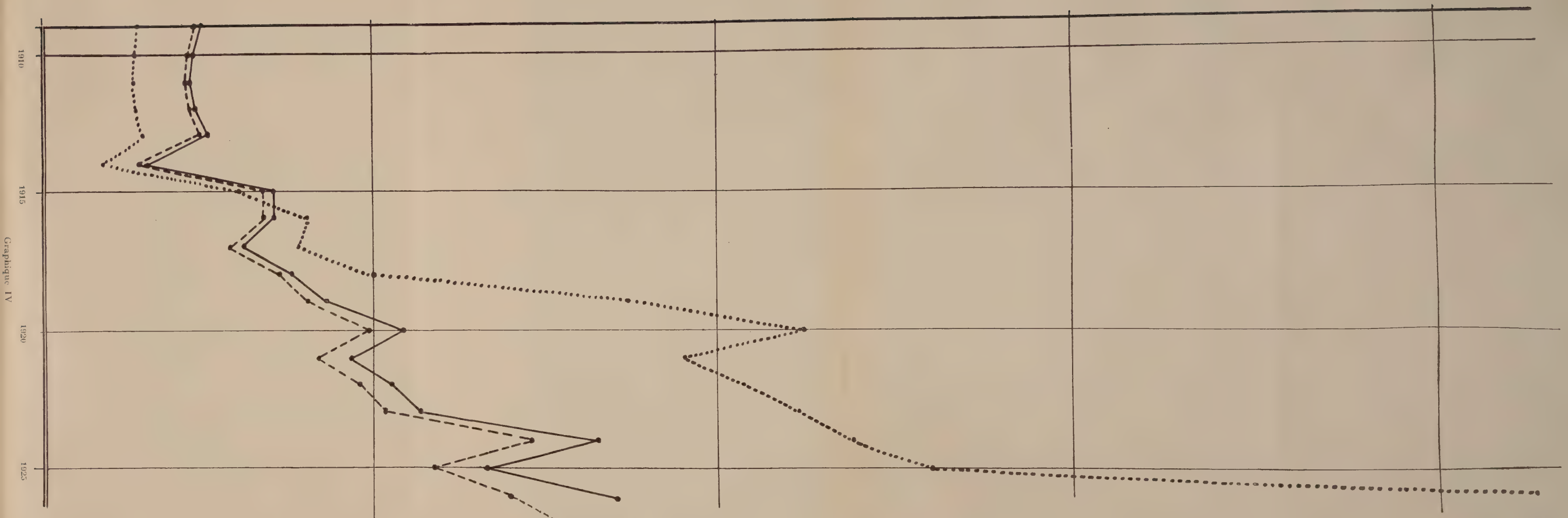
(L) Taux de la redevance proportionnelle : 24 % du revenu net. Loi du 22 mars 1924.

On a tenu compte dans le tableau du décalage d'un an provenant de ce que le revenu net donné par les statistiques officielles de chaque année est calculé au cours de l'année qui suit sa réalisation sur les résultats de l'exercice antérieur.

Redevance
par 10 T.

Dividende brut
par T.

Dividende net
par T.



tant, pour chacune des dix-huit années que nous pouvons étudier, le dividende brut par tonne et le dividende net de l'action au porteur. Nous y avons adjoint, année par année, le montant de la redevance totale qui ne constitue qu'une partie de ce que l'Etat prélève directement sur les bénéfices distribués.

(Voir le Tableau page 178.)

Un graphique met en relief plus nettement les tendances de ces trois courbes. Jusqu'au milieu de la guerre leur évolution est parfaitement parallèle; la courbe du dividende brut et celle du dividende net par tonne sont très voisines l'une de l'autre et la ligne figurant le montant de la redevance par 10 tonnes se maintient au-dessous et à distance constante des deux autres. A partir de 1915, de part et d'autre de la courbe représentant le dividende brut, les deux autres divergent. L'impôt, passant d'un côté à l'autre, s'élève verticalement pendant que le dividende net que des lois successives réduisent progressivement s'écarte de plus en plus de dividende brut.

Au lieu du parallélisme parfait caractérisant l'avant-guerre, au lieu même de cette divergence qui laissait au moins subsister entre la courbe de l'impôt et celles des dividendes des tendances à une hausse où à une baisse commune, on observe en 1925 une très sensible diminution du dividende en même temps qu'une hausse à peine ralentie de l'impôt. La majoration du tarif a plus que compensé la réduction de la matière imposable.

En résumé, pour la Compagnie houillère, la situation est la suivante. Si elle calcule son prix de revient en y incorporant la part de dividende versée aux entrepreneurs de l'affaire, elle peut considérer que ce prix de revient était majoré de 2 fr. 55 par tonne en 1911 et de 7 fr. 80 en 1927 et que la charge qui en résulte a été triplée entre ces deux époques.

2° La part de l'entrepreneur du point de vue de l'actionnaire.

Nous avons jusqu'ici étudié la part de l'entrepreneur en la considérant du point de vue de l'entreprise. Nous nous sommes efforcés de déterminer quelle charge elle représente pour chaque tonne de combustible extrait, de combien elle majore son prix de revient.

Mais ce travail serait incomplet si l'on ne se plaçait dans la situation de l'actionnaire et si l'on n'examinait de son point de vue les avantages que lui confère sa situation d'entrepreneur.

Ces avantages, nous l'avons dit, sont multiples. Les uns sont représentés par les dividendes que lui verse la Compagnie dont il est membre et ce sont les seuls que jusqu'ici nous ayons étudiés. Il en est d'autres qu'à leur tour nous devons passer en revue et qui résultent des opérations financières proposées par la Compagnie et des variations de cours en Bourse des titres sociaux.

L'organisation actuelle de la production veut que le rôle d'entrepreneur soit presque toujours confondu avec celui de capitaliste et que le profit soit indistinct du loyer de l'argent. Capitaliste donc, l'entrepreneur ne peut pas négliger le capital qui lui confère à la fois le droit à un intérêt et le droit à une fraction du profit de l'entreprise. En plus donc du niveau des dividendes, l'actionnaire doit surveiller le cours du titre qui représente son capital.

Un capitaliste qui gère son portefeuille peut chercher à obtenir soit un rendement élevé de son capital, soit une augmentation de sa valeur. S'il se préoccupe de s'assurer des rentes abondantes, il doit suivre au fur et à mesure des fluctuations boursières le taux de rendement des valeurs. S'il recherche, au contraire, une plus-value du capital, il doit comparer la somme investie à celle qu'il peut se procurer en revendant les valeurs qu'il a achetées. Mais tous les opérateurs en Bourse sont d'accord pour déclarer que

c'est un calcul vain que de rechercher le rendement d'une valeur par rapport à son cours d'achat ancien souvent de plusieurs mois ou années. C'est par rapport au cours actuel que le rendement s'évalue. C'est, inversement, en comparant le cours actuel au cours d'achat qu'on fait ressortir la plus-value en capital.

Nous nous placerons successivement à ces deux points de vue pour examiner la situation du capitaliste qui a investi sa fortune dans des mines de charbon français.

a) *Le rendement.*

Nous avons évalué jusqu'ici le chiffre des dividendes servis aux actionnaires par rapport à la production du charbon. C'est ainsi que peut procéder l'exploitant de la mine soucieux de son prix de revient. Mais tel n'est pas le souci du capitaliste et c'est par rapport au cours des titres que l'actionnaire évalue le rendement de son capital. Nous avons donc calculé le rendement net des actions de houillères en fonction du capital avant la guerre et en 1927 et réuni les résultats de ces calculs dans les tableaux suivants :

RENDEMENT NET DES ACTIONS DE CHARBONNAGE
1911

Bassins houillers	Nombre de compagnies étudiées	Dividende net distribué (actions au porteur)	Capitalisation boursière	Taux de rendement net %
Nord et Pas-de-Calais..	22	61.906.610	2.114.130.000	2,928
Loire.....	6	7.008.380	176.866.000	3,962
Centre	3	369.465	9.811.000	3,765
Bassin d'Alès	4	2.022.730	53.101.000	3,809
Gard	1	2.322.610	53.313.000	4,356
Bourgogne-Nivernais ..	3	2.984.368	77.182.000	3,866
Divers	2	377.256	11.840.000	3,186
Ensemble	41	76.991.419	2.496.243.000	3,084

RENDEMENT NET DES ACTIONS DE CHARBONNAGE
1927

Bassins houillers	Nombre de Compagnies étudiées	Dividende net distribué (actions au porteur)	Capitalisation boursière	Taux de rendement net %
Nord et Pas-de-Calais..	19	228.554.907	6.034.902.000	3,787
Loire.....	6	13.160.300	452.376.000	2,909
Centre.....	3	610.860	16.371.000	3,731
Bassin d'Als.....	4	7.372.040	232.124.000	3,175
Gard.....	1	8.528.276	360.784.000	2,364
Bourgogne-Nivernais..	3	16.296.067	579.448.000	2,812
Divers.....	2	3.113.310	91.228.000	3,407
Ensemble.....	38	277.635.760	7.767.233.000	3,587

Pour l'ensemble des charbonnages français le taux de rendement net est passé de 3,08 % à 3,58 % entre 1911 et 1927. Cette hausse semble, au premier abord, avoir été avantageuse aux actionnaires. En réalité, elle paraît infime lorsqu'on la compare à l'augmentation du loyer de l'argent entre ces deux époques. Nous ne comparerons pas le taux de rendement des actions de houillères au taux moyen d'émission des obligations placées en 1927 qui ressort à 7,65 % net. En effet, le rendement des valeurs à revenu variable est toujours plus faible que celui des titres à revenu fixe. D'autre part, et malgré la stabilité des changes en 1927, la crainte d'un effondrement du franc subsistait peut-être dans l'esprit des capitalistes et leur faisait exiger pour souscrire à des obligations un taux d'intérêt plus élevé. Mais on peut comparer le rendement des actions au taux d'es-compte de l'Institut d'émission dont le niveau, systématiquement maintenu aussi bas que possible et très au-dessous de celui du marché libre, constitue le facteur essentiel de détermination du loyer de l'argent dans un pays.

Or, en 1911 le taux moyen de la Banque de France ressort à 3.125 %, soit à 0 fr. 04 % près au même niveau que le rendement des actions étudiées. En 1927, la Banque s'efforce, d'accord avec le Gouvernement, de mener une

politique d'argent bon marché; son taux d'escompte encore fixé à 6 1/2 % en janvier s'abaisse progressivement jusqu'à atteindre 4 % un an plus tard. Le taux moyen pour l'année 1927 ressort à 5.25 % et la marge entre le taux d'escompte de la Banque et le taux usuel des placements est plus importante qu'avant la guerre. Néanmoins, à cette hausse de 2 % du taux de l'escompte ne correspond qu'une majoration de 0.5 % du rendement des actions des Compagnie houillères.

Ainsi donc pendant que partout le capital se voyait rémunéré beaucoup plus largement qu'autrefois, pendant que doublait presque, en pratique, le taux des placements, les actionnaires n'obtenaient qu'un rendement à peine supérieur à celui qu'ils tiraient de leurs titres avant la guerre.

On peut reprocher à cette évaluation du rendement des actions de tenir compte à une même époque et du cours des titres et des dividendes qu'ils versent. Nous croyons que c'est là la meilleure manière d'apprécier le rendement d'une valeur. Mais si, négligeant complètement la valeur en capital du titre, on se préoccupe de rechercher d'une façon absolue l'augmentation du revenu servi à la masse des actionnaires, on arrive aux conclusions suivantes.

Les actionnaires des quarante-et-une Compagnies houillères sur lesquelles l'enquête a porté en 1911 avaient touché ensemble une somme nette de 76.991.500 francs. Par suite de fusions, il n'existe plus que trente-huit entreprises distinctes en 1927 qui exploitent les mêmes concessions et versent à leurs actionnaires un total de: 277.631.100 fr. Le total des dividendes payé a donc été multiplié par 3,606.

Dans le même temps, où la masse des dividendes était multipliée par 3,606, la valeur du franc-or était multipliée par 4,92 et la comparaison de ces deux chiffres fait apparaître non plus une très légère amélioration de la situation de l'actionnaire mais une importante réduction de ses revenus — au lieu de 77 millions de francs-or que se répartis-

sent en 1911 les actionnaires, ce n'est plus que 56 millions environ qu'ils ont à se partager en 1927.

Cette diminution apparaîtrait plus grave encore si au lieu de comparer l'augmentation apparente du dividende au cours des devises-or, on la comparait à l'indice du coût de la vie. En étudiant la situation de l'ouvrier, nous avons dit le peu d'intérêt que présentait pour lui l'évaluation en francs-or de son salaire. La seule question qui l'intéresse est le pouvoir d'achat de ce salaire. L'actionnaire, tout comme l'ouvrier, est un consommateur et si sa culture économique met la notion de valeur-or plus à sa portée qu'à celle du manœuvre, cette notion ne retient pas en pratique son attention davantage. En même temps que s'abaissait le pouvoir d'achat du franc-papier par suite de l'inflation et de la crise de confiance le pouvoir d'achat de l'or diminuait lui aussi et ce qui en 1914 valait 100 francs-or coûtait en 1927 une moyenne de 113 francs-or.

Nous ne connaissons pas de statistiques évaluant le coût de la vie de l'actionnaire moyen et de sa famille ni même celle du Français moyen. Nous pourrions, comme indice du coût de la vie, prendre l'indice des prix de détail dont la moyenne en 1927 est de 560. Mais pour ne pas être accusé de dépeindre sous des couleurs trop sombres le sort de l'actionnaire, nous adopterons l'indice de 545 qui nous a déjà servi pour étudier la situation des salariés. Évalué sur cette base du pouvoir d'achat, le dividende total qui valait 77 millions en 1911 tombe à 50 millions en 1927. Un capitaliste qui ne pouvait compter que sur les profits qu'il tire de sa situation d'entrepreneur s'est donc vu obligé de réduire, en 1927, de plus d'un tiers ses dépenses et son train de vie d'avant la guerre.

Telle est la conclusion à laquelle on aboutit en étudiant les dividendes payés en 1927. Pendant l'année 1928, il serait intéressant d'examiner leur évolution. Malheureusement, les résultats n'en sont encore connus que d'une façon fragmentaire. Nombreuses sont les Compagnies houil-

lères dont l'exercice social chevauche sur deux années et se termine en juin ou juillet et dont les Assemblées n'ont lieu qu'en fin d'année ou au début de l'année suivante. Toutes les fois que se présentait une telle situation, nous avons considéré comme exercice 1927 celui qui commençait en 1927 pour s'achever en 1928. Les résultats de l'exercice 1928 ou 1928-1929 ne seront donc souvent connus et publiés qu'en 1930 ou 1931. Nous ne pouvons donc faire pour 1928 une étude d'ensemble comparable à celle faite pour 1927. Néanmoins, nous connaissons les tendances générales de l'évolution des dividendes. Pendant 1928, la plupart des mines ont pu augmenter de 10 à 25 % leurs répartitions. Mais en même temps les cours des actions doubleraient sensiblement. La résultante de ces deux tendances consiste en une réduction considérable du rendement des titres qui, déjà faible en 1927, est tombée à un niveau ridiculement bas et généralement inférieur à 2 %.

Quant à la valeur absolue des dividendes, en admettant une augmentation de 15 % des répartitions — et nous croyons ce chiffre exagéré — elle resterait très inférieure, évaluée en francs-or, au niveau des bénéfices répartis avant la guerre.

b) *Les plus-values du capital.*

Ce n'est donc pas par leur fort rendement en dividende que les actions de charbonnages méritent la préférence des capitalistes qui cherchent à s'assurer des dividendes élevés. Sont-elles plus avantageuses pour l'actionnaire qui ne vit pas sur ses revenus et s'efforce seulement d'augmenter son patrimoine par des placements susceptibles d'une importante plus-value? C'est la question que nous abordons maintenant.

L'étude de la capitalisation boursière moyenne d'une entreprise à deux époques données est le meilleur procédé

pour évaluer dans quelle mesure le capital engagé dans l'affaire a été accru.

Nous avons évalué avec précision en 1911 pour une quarantaine de Compagnies la capitalisation boursière. Cette même opération, nous l'avons refaite en 1927. Mais on ne peut comparer directement les deux chiffres ainsi obtenus car dans le courant de ces 16 années des opérations financières sont intervenues dont nous devons tenir compte pour donner quelque vigueur à notre argumentation.

La capitalisation boursière d'une entreprise représente la valeur à laquelle est estimé l'actif de l'affaire. L'ensemble des houillères françaises valait ainsi en 1911 2 milliards 1/2 environ et ce capital appartenait aux actionnaires.

Pour comparer l'actif social appartenant aux actionnaires avant la guerre à son chiffre actuel, il faut remarquer qu'il existe deux principaux moyens d'augmenter l'actif d'une entreprise. Le premier consiste à rendre l'affaire prospère et à en augmenter la valeur en constituant des réserves. Le second procédé consiste à développer l'entreprise non pas en investissant des bénéfices réservés mais en faisant des appels aux actionnaires et en augmentant l'actif du montant de ces apports. Dans la première méthode, tout l'accroissement de valeur constitue un bénéfice pour l'actionnaire; il n'en va pas de même dans l'autre.

Pour comparer utilement l'actif global des houillères et déterminer le profit que l'actionnaire a tiré de son accroissement, il faut donc déduire de sa valeur actuelle le montant net des versements effectués par les actionnaires entre 1911 et 1927. Au cours de ses 16 années, certaines Compagnies ont amorti leur capital et remboursé aux porteurs la valeur nominale des actions : elles ont donc diminué d'autant la valeur de leur actif qu'elles répartissaient partiellement. D'autres Compagnies, au contraire, ont fait appel à de nouveaux fonds et augmenté la valeur de leur actif en investissant ces sommes dans l'affaire. Il a donc fallu, pour chacune de nos quarante Compagnies, étudier

pendant ces 16 ans l'historique de leur vie financière et noter toutes les opérations qui ont majoré ou diminué la valeur de l'actif tel qu'il avait été évalué en 1911. Pour ce, il n'a pas suffi de suivre l'évolution du capital social. Certaines augmentations de capital n'augmentent pas la valeur de l'actif : lorsqu'une Compagnie civile devient Compagnie anonyme et réévalue son capital, l'augmentation nominale qui résulte de cette opération ne provoque pas une majoration de la valeur de l'actif. De même, quand l'augmentation du capital résulte d'une incorporation de réserves la valeur du fonds est la même après qu'avant cette opération purement comptable. Seules les transformations financières qui font appel à de nouveaux fonds des actionnaires ou rémunèrent des apports élèvent la valeur de l'actif. Mais ici encore quelques remarques s'imposent. Si une Compagnie émet au pair une action de 100 francs, elle augmente de 100 francs son actif. Mais si — comme c'est le cas général — l'action nouvelle est émise avec une prime d'émission de 50 francs par exemple, c'est de 150 francs que s'augmentent les disponibilités de la Compagnie dont le capital nominal ne subit qu'une hausse de 100 francs. Inversement, lorsqu'une action émise à 100 francs n'est libérée que du quart et que la Compagnie ne fait pas appel des trois quarts restant dûs, le capital nominal s'est élevé de 100 francs au jour de l'augmentation de capital mais l'actif que les actionnaires pourraient se partager n'a reçu en fait que 25 francs. Il existe bien une créance de 75 francs à la Compagnie contre ses actionnaires mais cette créance n'augmente pas la part qu'en cas de liquidation chacun d'eux percevrait.

D'autre part, des fusions ont eu lieu entre Compagnies. Lorsque en 1911 les deux entreprises figuraient dans notre enquête ces fusions n'apportent à l'ensemble aucun élément d'actif nouveau. Tel est le cas de Lens et de Meurchin : dans l'évaluation de la capitalisation boursière de 1911, les deux actifs distincts apparaissaient sous deux

rubriques; actuellement le total des deux figure comme constituant l'actif de Lens. Il n'y a pas eu augmentation d'actif dû à la fusion. La situation est différente lorsqu'une Compagnie étudiée en 1911 absorbe une mine non étudiée à cette époque : c'est le cas de la Compagnie des Mines de Graissessac qui, en 1926, augmenta le fonds social en absorbant la Compagnie des Mines de Plaisance. C'est le cas de Vicoigne, Nœux, Drocourt qui après avoir réuni sans qu'il y ait pour nous accroissement d'actif Vicoigne à Nœux absorba Vimy dont nous n'avons pas tenu compte en 1911.

Inversement, il faut tenir compte de toutes les sommes versées aux actionnaires en tant que capitaux et non de revenus. Tantôt, c'est un amortissement du capital social par remboursement de la valeur nominale des titres : Rochebelle, Carmaux et d'autres le firent; tantôt, c'est une soulte versée aux actionnaires après une fusion et, en sus de l'échange des titres de la Compagnie absorbée contre les titres de la société nouvelle. Quand Marles absorba Ferfay-Cauchy, les actionnaires de Ferfay reçurent des actions Marles plus une soulte de 45 francs.

Nous avons aussi tenu compte des actions de filiales distribuées gratuitement. Carmaux en 1921 offrit gratuitement à ses actionnaires une action Compagnie Générale Industrielle, mais leur laissa le choix entre cette action gratuite et sa valeur au pair, soit 100 francs. Nous avons admis que tous les actionnaires indistinctement avaient reçu 100 francs et que l'actif de Carmaux avait été diminué de 100 fois le nombre des actions réparties.

Nous nous sommes efforcés de ne pas exagérer les versements des actionnaires et de rester plutôt au-dessous de la vérité. Ainsi lorsqu'en 1914, Courrières émit 120.000 actions de 100 francs au pair pour les actionnaires et à 1.450 à titre réductible, il y eut certainement des souscriptions de non actionnaires et il rentra plus de douze millions dans les caisses de la Compagnie. C'est cependant ce chiffre que nous avons retenu.

Enfin, en tenant compte de toutes ces opérations, nous avons trouvé chaque année de combien l'actif global des quarante Compagnies étudiées avait été accru ou diminué par des opérations financières. Nous avons fait cette évaluation en francs-or pour tenir compte des fluctuations de la monnaie et ne pas additionner des valeurs peu comparables.

Nous sommes ainsi arrivé à établir le tableau de la page 190 dans lequel nous n'indiquons que l'importance et le sens des opérations sans mentionner leur détail souvent compliqué. Il ne porte pas sur toutes les Compagnies précédemment étudiées : quatre ont dû être éliminées faute de documents. Ce sont : Albi, Bourbon Saint-Hilaire, La Mure et Meisseix ; leur titres n'étant pas cotés, il nous est impossible d'évaluer leur capitalisation.

(Voir le Tableau page 190.)

Les conclusions qui émanent de cette étude se présentent de la façon suivante.

Pour l'ensemble des Compagnies que nous avons étudiées, la capitalisation boursière en 1911 était de 2 milliards 496.122.000 francs. Entre 1911 et 1927 à cet actif primitif s'est adjoint tant par apports de sociétés absorbées que par versements des anciens actionnaires 237.806.600 francs-or. Pour avoir conversé en 1927 sa valeur ancienne il devrait valoir le total soit 2.733.928.600 francs-or. En fait, sa capitalisation boursière est de 7.766.873.000 francs-papier, soit 1.576.675.220 francs-or.

En résumé, pendant l'année 1927, la capitalisation des charbonnages français ne représente que 57.66 %, soit un peu plus de la moitié de la valeur qu'elle devrait avoir d'après la capitalisation antérieure à la guerre et les versements faits depuis lors par les actionnaires.

A l'époque où se place notre enquête, la situation des actionnaires est celle de capitalistes qui ont vu disparaître la moitié de la valeur de leur fortune.

AUGMENTATIONS ET REMBOURSEMENTS DE L'ACTIF DE 1911 A 1927

De 1911 à 1917

Valeurs	Augmentations	Rembour- sements	Excédent des augmentations sur les remboursem. Solde	Valeur du franc en francs-or	Solde en francs-or
Aniche.....	42.624.000				
Clarence	5.500.000				
Courrières	12.000.000				
Ahun	312.500				
Nord d'Alès	2.500.000				
	62.936.500		62.936.500	1	62.936.500
De 1917 à 1919					
1920					
Albi	6.000.000	4.250.000			
Blanzv.....		15.000.000			
Carmaux		23.200.000			
Dourges	22.500.000				
Grand-Combe	25.500.000				
Loire.....	9.200.000				
Ostricourt	18.000.000				
Thivencelles	7.250.000				
Vicoigne-Nœux.....	39.000.000				
Boulonnais.....	10.000.000				
	137.450.000	42.450.000	95.000.000	0,358	34.010.000
Sans Albi					33.383.500
1921					
Aniche.....	42.624.000				
Carvin	10.848.750				
Courrières	90.000.000				
Gouy-Servins	8.000.000				
Lens	45.100.000				
	196.572.750		195.572.750	0,384	75.100.000
1922					
Escarpelle	12.123.300				
	12.123.300		12.123.300	0,452	5.479.700
1923					
Anzin	43.523.000				
Bouches-du-Rhône ...	4.200.000				
Saint-Etienne.....	16.000.000				
Perrecy		1.395.000			
	63.723.000	1.395.000	62.328.000	0,312	19.446.300

Valeurs	Augmentations	Rembour- sements	Excédent des augmentations sur les remboursem. Solde	Valeur du franc en francs-or	Solde en francs-or
1924					
Albi	6.000.000	5.610.000			
Carmaux		5.800.000			
Gouy-Servins	18.540.000				
Epinac	3.888.000				
Haute-Loire	2.600.000	2.600.000			
Rochebelle	7.000.000	6.500.000			
Ligny	10.200.000				
Vicoigne-Nœux	3.500.000				
	51.728.000	20.510.000	31.218.000	0,268	8.366.400
Sans Albi					8.262.000
1925					
Blanzey	30.000.000				
Bouches-du-Rhône ...	4.200.000				
Carmaux	9.300.000				
Graisssac	10.755.000				
Grand-Combe	10.625.000				
Marles	35.395.000				
Perrecy	1.715.000				
Roche-la-Molière	36.000.000	18.000.000			
Ferfay-Cauchy		945.000			
	137.990.000	18.945.000	119.055.000	0,244	29.049.400
1926					
Dourges	3.750.000				
Graisssac	1.660.000				
Saint-Étienne	8.000.000				
	13.410.000		13.410.000	0,165	2.212.700
1927					
Béthune	1.500.000				
Ligny	8.040.000				
	9.540.000		9.540.000	0,203	1.936.600
TOTAL GÉNÉRAL.... (1911 à 1927)	non compris : Bourbon-Saint-Hilaire, La Mure, Messeix				238.537.600
	non compris : Albi, Bourbon-Saint-Hilaire, La Mure, Messeix				237.806.600
1928					
Gourrières	16.000.000				
Montrambert	8.000.000	8.000.000			
Lens	25.000.000				
Liévin	8.748.000				
Loire	1.150.000				
Ostricourt	3.600.000				
Roche-la-Molière	5.440.000				
Vicoigne-Nœux - Dro- court	15.350.000				
	83.288.000	8.000.000	75.288.000	0,203	15.283.500
TOTAL GÉNÉRAL.... (1911 à 1928)	non compris : Albi, Bourbon-Saint-Hilaire, La Mure, Messeix				253.090.100

En réalité, nous ne pouvons pas limiter notre étude à cette année 1927 car il s'est produit en 1928 une hausse trop importante des cours des actions pour qu'on puisse la négliger. Nous avons donc refait pour l'année 1928 l'étude des modifications du capital social et calculé aux premiers jours de janvier 1929 la capitalisation boursière des houillères.

L'ensemble de ces travaux donne les résultats suivants :

	Francs or	Francs actuels	Rapport de la valeur-or actuelle de l'actif à sa valeur en 1914
			%
Capitalisation boursière en 1911	2.496.122.000		100
Versements effectués par les actionnaires entre 1911 et fin 1927	237.806.600		
Valeur théorique de l'actif des charbonnages étudiés en 1927 .	2.733.928.600		
Capitalisation boursière moyenne en 1927.....	1.576.675.200	7.766.873.000	57,66
Versements effectués par les actionnaires pendant l'année 1928	15.283.500		
Valeur théorique de l'actif des charbonnages étudiés en 1929	2.749.212.100		
Capitalisation boursière fin décembre 1928	2.915.253.800	14.360.856.000	106,03

En une seule année, les cours de bourse ont restitué aux valeurs de charbonnages la valeur théorique qu'elles devaient avoir et majoré même de quelque 6 % cette valeur théorique correspondant à leur valeur antérieure à la guerre.

C'est en somme, en 17 ans, une hausse de 6 % sur les cours d'avant-guerre alors que l'indice des cours des valeurs mobilières publiés par la S. G. F. (1) montre que pendant un même laps de temps de 17 ans allant de 1896 à 1913 les cours des actions des houillères du Centre avaient progressé de 45 % et ceux des houillères du Nord de 208 %.

(1) S. G. F., octobre 1919, page 87.

Conclusion.

En résumé, la situation des actionnaires se présente d'une façon extrêmement simple.

Du point de vue de l'entreprise la charge que constitue par tonne de charbon extrait la rémunération des actionnaires a triplé de 1911 à 1927 et les dividendes s'incorporent dans le prix de revient à raison de 2 fr. 55 par tonne avant la guerre et de 7 fr. 80 en 1927.

Quant à l'actionnaire lui-même, il touche pendant les années qui précèdent la guerre des dividendes qui rémunèrent honorablement son capital à un taux très voisin du taux d'escompte de la Banque d'Emission. A cette rémunération normale et régulière s'ajoute la perspective de la plus-value des titres. Leur hausse après avoir été assez rapide au cours du siècle précédent a réduit sa vitesse et c'est chaque année une plus-value moyenne de 4 à 5 % du capital qui vient s'ajouter au dividende. La part de l'entrepreneur est ainsi d'environ 7 à 8 % du capital dont une petite moitié provenant des dividendes et une fraction un peu plus forte s'incorporent directement au capital par plus-value des titres.

En 1927, la situation est bouleversée. Le rendement des valeurs de charbonnage est resté sensiblement au même niveau malgré que dans son ensemble le loyer de l'argent ait doublé.

Évalué en or, le total des dividendes distribués est inférieur de beaucoup à ce qu'il était en 1911 et le capitaliste qui compte pour vivre sur ses revenus doit réduire de plus du tiers ses dépenses et le train de vie qu'il avait coutume de mener avant la guerre. Quand au capital lui-même, il a fondu de moitié et la vente des titres en 1927 ne produit que la moitié de la valeur or investie en eux avant la guerre.

Au début de 1929, la situation est encore une fois

transformée. Le rendement des titres est tombé à un niveau ridiculement bas, inférieur à 2 % par suite de la hausse des cours. Les dividendes ont augmenté cependant en 1928, mais leur élévation ne parvient pas à ramener le montant des distributions à son niveau antérieur à la guerre. Le capitaliste reste plus pauvre de revenus et son pouvoir d'achat reste moindre qu'en 1911. Quant au capital, il a retrouvé sa valeur or ancienne et les cours de Bourse font même ressortir une plus-value de 6 % par rapport aux cours de 1911. La hausse des cours et l'augmentation de valeur du capital paraît prodigieuse quand on compare les cours moyens de 1927 à ceux du début de 1929 : ils ont presque doublé. Mais la comparaison de la valeur des titres en 1911 et en 1929 ne fait apparaître qu'une hausse de 6 % en 17 ans. Ce n'est pas avec cette plus-value du capital que le capitaliste a pu compenser le méprisable rendement de ses titres et vivre sur le même pied qu'aurefois. Et pourtant lorsqu'un capital ne rapporte pas même 2 % de revenu et qu'en douze ou dix-huit mois sa valeur double presque en Bourse, quelle peut être l'attitude du propriétaire sinon de négliger les dividendes pour ne s'intéresser qu'aux plus-values du capital et de compter uniquement sur les énormes bénéfices qu'il pourrait réaliser par la spéculation. Peu rémunéré directement par la Compagnie, l'actionnaire est acculé à la spéculation et s'il vit sur les bénéfices qu'il a l'impression de réaliser en Bourse ce n'est pas un profit mais le capital lui-même qu'il dépense — inconsciemment. — Cette fâcheuse et involontaire dilapidation de leur patrimoine a certainement été le fait de nombreux actionnaires qui se sont cru favorisés par le sort alors que leur situation n'était guère enviable.

CHAPITRE XII

CONCLUSION A L'ÉTUDE DE L'INDUSTRIE HOUILLÈRE

Nous avons examiné successivement, dans les pages qui précèdent, les divers aspects de l'évolution des salaires, des impôts et des dividendes dans l'industrie houillère. Avant d'abandonner cette branche si importante et si représentative de l'ensemble des industries, il nous semble nécessaire de grouper les résultats que nous avons obtenus et qui ne prennent toute leur valeur que par une mutuelle comparaison. Des conclusions nombreuses que nous avons tirées de notre enquête et qui sont dispersées dans les divers chapitres, nous ne retiendrons ici que les plus caractéristiques de l'évolution fiscale et économique qui s'est accomplie depuis 1911.

Les chiffres les plus remarquables que l'on puisse réunir sont les suivants dont l'évaluation constituait le but même de cette enquête.

De 1911 à 1927 :

Le salaire moyen du mineur a été multiplié par 6,17.

La charge fiscale a été multipliée par 21.

Les dividendes ont été multipliés par 3.

Nous nous réservons de commenter plus tard ces trois coefficients de majoration qui, d'ailleurs, dans leur nudité arithmétique sont assez éloquents.

Quant à l'importance relative de ces divers éléments

du prix de revient, elle ressort du tableau suivant où en valeur absolue et en pourcentage nous indiquons pour quelle part chacun d'eux intervient dans le prix d'une tonne de houille de production nette. Un graphique complète ce tableau et met en évidence la compression du dividende et l'aggravation des impôts.

IMPORTANCE RELATIVE DES DIVERS ÉLÉMENTS DU PRIX DE VENTE
D'UNE TONNE DE HOUILLE DE PRODUCTION NETTE

Éléments du prix de revient	1911		1927	
	F.	%	F.	%
Salaire brut par tonne de production nette.....	7.969	52,290	50.824	45,342
Compléments du salaire, charges sociales	1.062	6,968	13.033	11,627
Total du salaire.....	9.031	59,258	63.857	56,969
Impôts	0.409	2,683	8.680	7,743
Dividende net (1).....	2.460	16,141	7.300	6,513
Autres frais	3.340	21,918	32.253	28,775
Prix moyen de vente	15.240	100,000	112.090	100,000

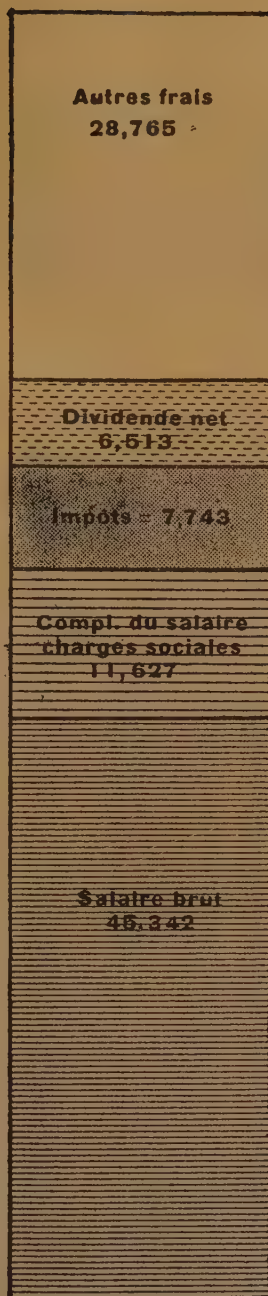
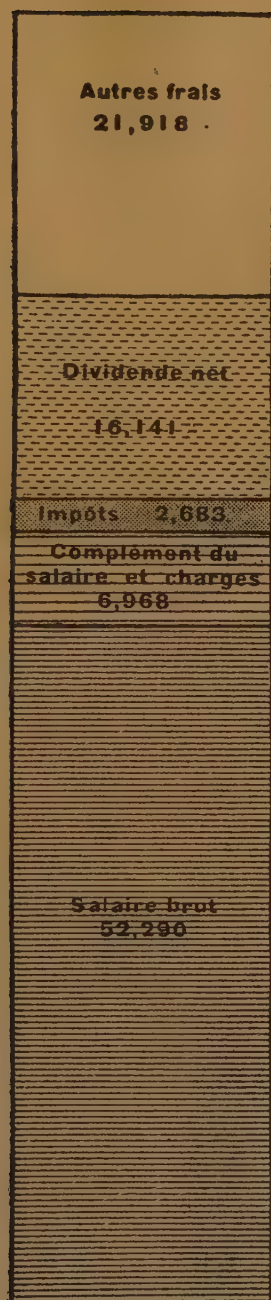
(1) Il a été admis pour la commodité du calcul qu'il existait autant d'actions nominatives que d'actions au porteur. Le dividende net par tonne adopté est donc la moyenne entre les dividendes nets de ces deux formes de titres.

On avait :

	1911	1927
Dividende net :		
Actions au porteur	2.37	6.85
Actions nominatives.....	2.55	7 75
Dividende moyen	2.46	7.30

1911

1927



**Importance relative des divers éléments du Prix de Vente
d'une tonne de houille de production nette.**

Graphique V

Il est également intéressant de reprendre la notion de plus-value industrielle, cette notion qui ne correspond à aucune réalité comptable et que nous avons, au début de cette étude, définie en l'analysant. Cette plus-value constitue le produit de l'activité industrielle et se répartit entre trois groupes de participants : les salariés, l'Etat et les entrepreneurs. En additionnant les dépenses qu'au profit de chacun de ces trois participants supporte l'entreprise, on reconstitue le chiffre de la plus-value et on peut examiner comment elle se répartit.

C'est ce que nous avons tenté dans le tableau suivant :

RÉPARTITION DE LA PLUS-VALUE INDUSTRIELLE
PAR TONNE DE HOUILLE NETTE ENTRE LES SALARIÉS, L'ÉTAT
ET LES ENTREPRENEURS

	1911	1927
Total des salaires par tonne	9.031	63.857
Total des impôts par tonne	0.409	8.680
Total des dividendes par tonne.....	2.460	7.300
Plus-value industrielle par tonne	11.900	79.837
Répartition en % :		
Salariés	75,88 %	79,98 %
État	3,43 %	10,87 %
Entrepreneurs	20,67 %	9,14 %
	99,98 %	99,98 %

Au point de vue historique, il nous était impossible de suivre, année par année, le développement de cette évolution dans l'ensemble du pays. Nous n'avons, pour toute la France, analysé que la situation telle qu'elle existait à deux époques précises : en 1911 d'une part, en 1927 de l'autre.

Néanmoins, nous avons pu, pour un groupe de houillères du bassin de la Loire, dont l'exploitation est restée normale malgré les hostilités, suivre la progression de trois facteurs qui nous intéressent.

Pour les mines de Montrambert-La Béraudière-Roche

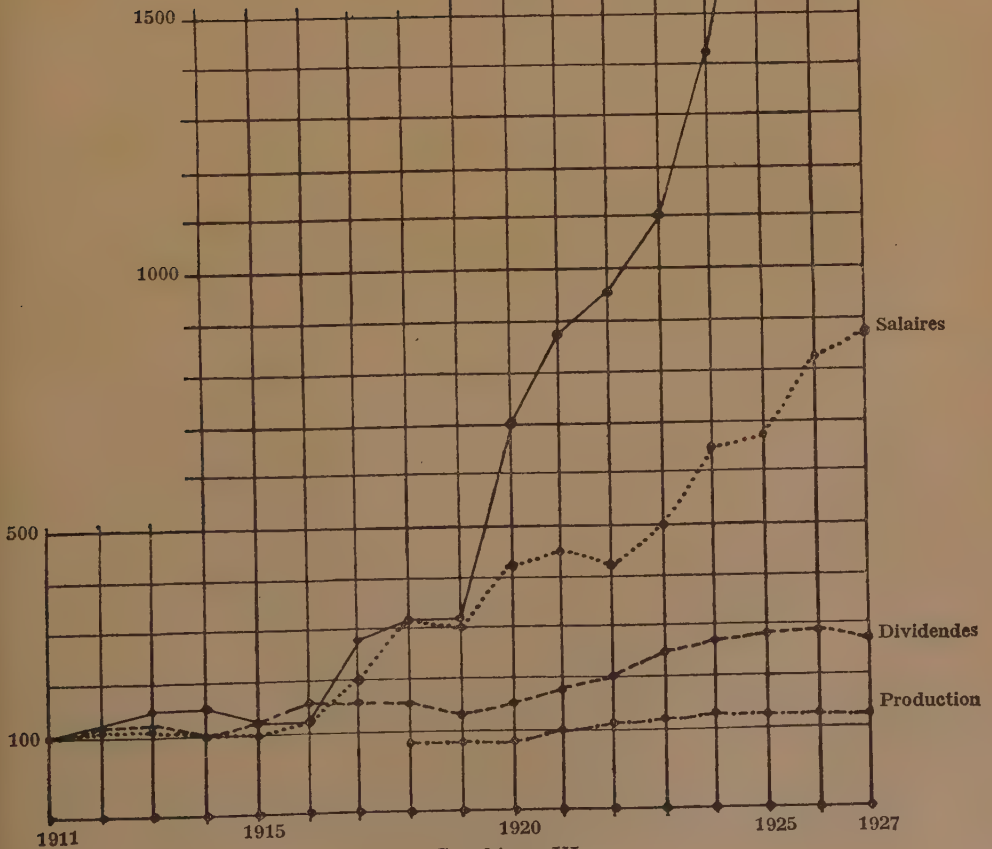
2900

**Indices des dépenses globales
des Mines en Impôts, Salaires
et Dividendes
comparés à l'indice de la
Production**

Base commune = 100 en 1911

(Mines de Roche-la-Molière, Firminy,
Montrambert, La Béraudière)

2000



Graphique VI

la Molière et Firminy nous avons réuni des renseignements officiellement publiés par les Conseils d'Administration qui mettent en relief la régularité de l'évolution et révèlent ses étapes entre les années 1911 et 1927. Sans tenir, en effet, ces mines de la Loire pour strictement représentatives de toute l'industrie houillère française, mais étant donné qu'elles produisent ensemble près de la moitié de ce qui est extrait dans le bassin de la Loire qui se classe second de France, étant donné surtout qu'elles ont été parmi les seules à ne pas subir l'invasion et les dévastations de la guerre, on peut les considérer comme susceptibles d'indiquer par leur exemple selon quel rythme s'est effectué, entre 1911 et 1927, une évolution dont nous n'avons pu examiner que l'origine et le terme. Le graphique (p. 199) représente les variations de la charge de salaires, d'impôts et de dividendes, chacun de ces facteurs étant représenté par son coefficient d'augmentation en prenant pour base commune 100 en 1911.

Tout commentaire en pourrait qu'affaiblir l'éloquence de ce graphique qui condense en quatre courbes l'essentiel des résultats que toute notre enquête a pu obtenir.

Nous nous réservons seulement de rechercher plus loin quelles peuvent être les conséquences de cette évolution des conditions de la production en France.

*
* *

« *La mine aux mineurs* ».

L'étude objective des faits interdit l'hypothèse préalable et c'est pourquoi nous avons rejeté du cadre de notre enquête l'examen de la situation qui serait faite aux salariés si l'ordre social en vigueur venait à être bouleversé.

Il est difficile de décrire une situation hypothétique en se fondant sur un régime connu mais essentiellement différent. Aussi ne tenterons-nous pas d'évoquer ce que serait le sort de l'ouvrier dans une organisation sociale dont l'entrepreneur serait banni ou, plus exactement, dans une société où les fonctions de salariés et celles d'entrepreneurs seraient assumées par les mêmes individus. Nous examinerons simplement quelle serait la part qui reviendrait aux ouvriers s'il leur était donné, en l'état présent des choses, de répartir entre eux la totalité du profit que se partagent actuellement les entrepreneurs.

Il suffit, pour cela, de reprendre les chiffres auxquels notre enquête sur les houillères a abouti pour 1927.

Les données sont les suivantes :

Nombre d'ouvriers considérés	298.875
Total des salaires touchés par eux	3.225.627.829 fr.
Salaire annuel moyen	10.792 fr.
Profit net moyen par tonne (tan- tièmes + dividendes au porteur).	6,847
Nombre de tonnes extraites par l'effec- tif ouvrier considéré	50.513.220 T.
Profit global produit par ces ouvriers.	345.864.000 fr.
Part qui reviendrait à chaque ouvrier si ce profit global était réparti entre eux également	1.157 fr.
Amélioration du salaire en %	10,76 %

Ainsi donc, si une révolution survenait tout à coup, conférant aux salariés le droit de se partager la totalité du profit des entrepreneurs sans qu'il soit rien changé aux conditions de la production, le monde ouvrier ne verrait majorer que du dixième la somme des avantages qu'il tire actuellement de l'entreprise.

Se fondant sur une enquête faite en France en 1873 dans l'industrie des houillères, M. Gide a calculé qu'à cette époque le bénéfice net annuel représentait 192 fr. 90 par tête d'ouvrier, soit encore 0 fr. 64 comparé à un salaire moyen de 3 fr. 82 par jour. « Si, par suite de la suppression de tous les patrons on pouvait distribuer leurs profits entre les mains de tous les ouvriers, ceux-ci seraient fort désagréablement surpris, conclut M. Gide, en constatant que cette expropriation ne grossirait que dans une assez faible proportion la part de chacun d'eux. »

Plus encore qu'en 1873, cette conclusion s'applique actuellement puisque la majoration des salaires qui résulterait de cette expropriation ressort en 1927 à 1/10 contre 1/6 cinquante-quatre ans avant.

Nous ne ferons pas le tour des diverses industries pour rechercher si ce rapport est général. Dans certaines industries, il apparaîtrait plus élevé sans doute mais on pourrait citer des cas où ce rapport se réduirait à moins du dixième.

Il est fâcheux que les milieux ouvriers ignorent ces faits et se laissent entraîner, par des meneurs trop souvent intéressés, à voir dans les profits du patronat l'origine des restrictions qu'ils subissent. Il est facile de dresser les unes contre les autres les classes sociales qui ne se connaissent ni ne se comprennent; facile et souvent profitable pour l'orateur d'entraîner un auditoire en parlant des profits scandaleux et en évoquant aux yeux des salariés qui hésitent à acheter des objets nécessaires mais coûteux les dépenses somptuaires que peuvent faire quelques opulents capitalistes dans les villes d'eaux à la mode.

Mais combien d'orateurs s'adressant aux ouvriers du Pas-de-Calais oseraient leur tenir ce langage : « Camarades mineurs, si vous supprimez les actionnaires et les administrateurs de vos mines, si vous vous partagez leurs profits, leurs dividendes, leurs tantièmes, il reviendra à chacun de vous quelque 3 fr. 25 par jour, tout juste de quoi vous payer chaque matin un « paquet de jaune » ! Vingt cigarettes valent-elles une Révolution ? »

Si l'ouvrier ne parvient pas à satisfaire ses besoins il ne doit pas en rendre responsable le capitaliste et la suspicion haineuse où il le tient est trop souvent injustifiée. Non moins injuste, d'ailleurs, est le dédain que quelques patrons manifestent à l'égard de leur personnel. Dans toute hiérarchie sociale la haine et la jalousie sont le fait des petits ; le mépris et l'incompréhension constituent la faute des grands. Mais l'ignorance exploitée par la calomnie suffirait à dresser les uns contre les autres ceux qu'un esprit de loyale collaboration devrait seul animer.

Il faut que disparaisse cette suspicion du salarié et « que le jour arrive où l'ouvrier regagnant son usine ne regarde plus le haut fourneau avec l'œil que devait avoir le serf de jadis pour le donjon seigneurial (1) ».

Il faut que ceux qui ont assumé la lourde responsabilité de diriger l'action sociale et de coordonner les revendications des masses laborieuses réalisent que l'époque est passée où l'on pouvait imputer au régime capitaliste et aux profits patronaux toutes les misères des ouvriers. Le mode de répartition du produit de l'activité économique entre salariés et entrepreneurs a évolué et cette évolution signalée depuis longtemps par les économistes s'est trouvée, du fait de la guerre, accélérée en même temps que déviée par suite de l'onéreuse intervention du troisième participant : le Fisc.

Si l'ouvrier, en France, ne se trouve pas en mesure de

(1) M. de CHAPPEDELAINE, *Bulletin quotidien*, 4 février 1929.

satisfaire à ses besoins justifiés, si sa situation matérielle demeure au-dessous du niveau qu'elle aurait dû atteindre dans un pays aussi harmonieusement développé que le nôtre, la faute n'en incombe plus à l'exagération des profits des entrepreneurs.

Rien ne justifie donc plus la guerre des classes et la trêve actuelle à cette guerre doit être remplacée par une paix sociale définitive fondée sur la mutuelle compréhension des patrons et des ouvriers, sur leur connaissance de la situation réelle et du mode de répartition de la plus-value créé par leur travail commun.

S'il nous était donné d'avoir contribué à apaiser ce conflit latent et ancien en apportant dans le débat quelques chiffres qui peuvent permettre aux adversaires de se mieux connaître, notre travail n'aurait pas été vain.

CHAPITRE XIII

LES CHEMINS DE FER

L'étude des salaires comparés aux impôts et aux dividendes apparaît comme particulièrement attachante dans l'industrie des transports par chemins de fer et cela pour plusieurs raisons.

D'abord et plus que tout autre industrie, celle des chemins de fer est restée en 1927 comparable à ce qu'elle était en 1911. Notre enquête a porté sur les cinq grandes Compagnies qui existaient avant la guerre : le Nord, le Midi, le P.-O., le P.-L.-M. et l'Est. Nous avons volontairement négligé le réseau de l'Ouest devenu réseau de l'Etat qui, en raison de ses transformations et de ses méthodes comptables différentes de celles employées par les autres Compagnies, nous paraissait peu comparable. Nous avons de même laissé de côté le réseau d'Alsace-Lorraine sur lequel nous n'avons, pour la période antérieure à la guerre que des renseignements fragmentaires et qu'on peut difficilement rapprocher des chiffres actuels.

La longueur des lignes exploitées par les cinq Compagnies considérées était de 29.811 kilomètres en 1911. En 1927, elle était de 30.380 kilomètres et la progression de la longueur exploitée n'avait été en seize ans que de 1,87 %. C'est dire la parfaite stabilité de la situation.

Quant aux méthodes d'exploitations, elles sont restées les mêmes qu'avant la guerre. Beaucoup de véhicules actuellement en circulation ont été construits il y a plus de quinze ans. Les machines se sont améliorées sans transfor-

mation radicale. Quant à la traction électrique, elle n'est utilisée que sur une portion relativement faible des réseaux et son introduction n'entraîne pas un bouleversement complet de la situation. Elle économise un peu de main-d'œuvre mais cette économie reste faible comparée à la masse des salaires.

L'industrie des transports ferroviaires est donc une industrie qui présente pour notre enquête cet avantage d'être restée très comparable à ce qu'elle était avant la guerre.

Elle offre d'ailleurs un intérêt d'un autre ordre. Alors que les exploitations minières sont surveillées par l'Etat mais conservent une très grande indépendance à l'égard de la puissance publique, les chemins de fer sont peu à peu devenus des services publics contrôlés et dirigés par l'Etat. Des conventions successives où l'autorité gouvernementale s'est fait de plus en plus sentir ont progressivement arraché aux concessionnaires toute indépendance. Exploités encore par des Compagnies qui conservent une individualité apparente, les réseaux subissent en fait les directives que l'Etat leur impose et leur étude met en relief les tendances de l'industrie d'Etat. Examiner la situation des chemins de fer revient donc à analyser ce que deviendrait l'industrie le jour où, sans être entièrement nationalisée, elle serait étroitement contrôlée par l'Etat. C'est à ce point de vue surtout que nous nous placerons et que nous nous efforcerons d'étudier quelles conséquences cette ingérence produit sur le salaire, sur l'impôt et surtout sur les dividendes.

I. — LES SALAIRES

Les salaires des employés de chemins de fer sont caractérisés par deux particularités : la généralité des salaires au temps et l'abondance des compléments du salaire.

Il est indéniable que l'ingérence de l'Etat dans une

entreprise tend à transformer les salariés en fonctionnaires, d'une part en remplaçant les rémunérations proportionnelles au travail par des traitements fixes, d'autre part, en accordant aux employés sinon un statut du moins des garanties de stabilité d'emploi et de régularité dans l'avancement. Cette influence s'est certainement exercée sur l'industrie ferroviaire mais nous croyons que les conditions mêmes de l'exploitation eussent suffi à donner aux salariés cette situation voisine de celle des fonctionnaires : la nature du travail des employés de chemins de fer empêche de fixer leur rémunération proportionnellement à leur travail et ce n'est qu'exceptionnellement que des primes peuvent venir compléter un traitement fixe de base. De même, le caractère administratif que prend fatalement une très grande entreprise confère à son personnel une situation stable et un avancement soumis sinon toujours à des règlements impératifs, du moins à des traditions dont la force est presque aussi grande. Si donc, dans ce domaine, l'influence de l'Etat s'est exercée, elle n'a fait que renforcer et développer des tendances déjà existantes.

Les grandes Compagnies tiennent à jour pour leur compte personnel des statistiques (1) très complètes qui permettent de suivre avec précision l'évolution des salaires. Ces statistiques ne sont pas publiées et si elles nous ont été communiquées avec beaucoup de bienveillance, c'est à titre strictement confidentiel. Nous ne publierons donc pas les

(1) Ces documents sont polygraphiés sous le titre « Renseignements statistiques sur le personnel des grands réseaux de Chemins de fer français », mais plus connus sous le nom d'« Etats Peschaud ».

Nous avons utilisé le tableau relatif à 1911 et celui relatif à l'exercice 1927 (tirage du 30 juin 1928).

Etablis sous la direction de personnalités éminentes dont la compétence et la bonne foi ne sauraient être mises en doute, ces documents ont une valeur d'autant plus grande qu'ils ne sont pas destinés à être publiés.

Notre propre bonne foi dans l'étude de ces données peut être aisément vérifiée en obtenant communication de ces documents au Comité des Grands Réseaux.

LES SALAIRES DES EMPLOYÉS DES CINQ GRANDES COMPAGNIES DE CHEMINS DE FER

	1911			1927		
	Détail	Totaux	%	Détail	Totaux	%
I. Traitements et salaires :						
A. Traitements et salaires, ...	427.060.000			1.818.679.000		
Compléments de traitements, ...				488.041.000		
Travaux supplémentaires				9.245.000		
Primes de traction				66.491.000		
Primes de travail	22.110.000	449.170.000	81,708	60.327.000	2.510.006.000	52,715
B. Traitements et salaires de maladie ou de blessures, ...	7.241.000			67.223.000		
Indemnités de résidence	5.834.000			150.924.000		
Indemnités de logement	833.000			458.619.000		
Gratifications (Statutaires ou exceptionnelles)	9.040.000			12.751.000		
Indemnité de changement de résidence, ...	393.000	23.341.000	4,246	126.729.000		
C. Prime générale de gestion				7.519.000	656.542.000	13,788
II. Allocations patronales :				81.819.000	81.819.000	1,718
Service des retraites, ...	59.526.000			355.336.000		
Service médical	2.500.000			20.983.000		
Allocations pour charges de famille	2.443.000			268.280.000		
Dépenses d'habillement	699.000			9.855.000		
Allocations pour cause de départ, ...				777.000		
Secours	3.068.000			6.923.000		
Allocations aux œuvres et sociétés philanthropiques, sportives, etc.	1.199.000			5.817.000		
Dépenses scolaires et d'apprentissage	696.000			3.120.000		
Boissons hygiéniques	364.000			19.122.000	690.213.000	14,496
Autres dépenses patronales	2.908.000	73.403.000	13,352	811.820.000	811.820.000	17,049
III. Allocations de cherté de vie :						
IV. Services des accidents professionnels	3.810.000	3.810.000	0,693	11.068.000	11.068.000	0,233
	549.724.000	549.724.000	99,999	4.761.468.000	4.761.468.000	99,999

NOTES :

Les rubriques figurant sous la lettre A étaient considérées en 1911 et en 1927 comme constituant les éléments des traitements et salaires.

En revanche, les rubriques réunies sous la lettre B étaient considérées en 1911 comme entrant dans le chapitre des allocations patronales, et en 1927 comme composant les traitements et salaires proprement dits.

On a isolé en C la prime générale de gestion née de la Convention de 1921 et qui n'a pas sa contrepartie en 1911.

Il n'a pas été tenu compte dans les salaires des sommes figurant à titre de frais de déplacement et de bureau que l'employé touche et dépense au profit de la Compagnie sans qu'il doive rien lui en rester.

Les traitements et salaires des femmes gardes-barrière sont compris dans l'ensemble.

chiffres concernant chacune des cinq Compagnies étudiées mais seulement les chiffres globaux relatifs à leur ensemble. Notre but d'ailleurs n'est pas de faire l'étude comparative des diverses Compagnies mais de déterminer la situation générale de cette branche d'industrie.

Nous avons réuni les renseignements relatifs aux salaires en 1911 et en 1927 sur un même tableau qui nous permet à la fois l'étude du salaire global et son analyse en ses différents composants.

Une difficulté importante surgit aussitôt; les statistiques mentionnées ci-dessus décomposent les dépenses faites par les Compagnies au profit de leur personnel en quelque vingt-quatre rubriques qui sont à leur tour groupées en quatre chapitres « Traitements et salaires, allocations patronales, allocations de cherté de vie, service des accidents professionnels ». Mais le groupement ne se fait plus actuellement comme il se faisait avant la guerre. Alors qu'en 1911, les traitements de maladie, les diverses indemnités de logement et de résidence, les allocations enfin, étaient considérées comme des allocations patronales, ces diverses rubriques ont été en 1927 incorporées aux traitements et salaires proprement dits. Il importe donc de tenir compte de cette transformation dans la classification des dépenses faites pour le personnel lorsqu'on entreprend de comparer la situation des employés en 1911 et en 1927.

Mieux d'ailleurs que de longues études statistiques, ce simple fait met en évidence cette tendance que nous avons déjà signalée dans l'étude des houillères à accorder au personnel des avantages variés, indépendants de l'activité du salarié et proportionnés à ses besoins plutôt qu'aux services qu'il rend à la Compagnie.

Nées de la bienveillance patronale, ces allocations sont devenues traditionnelles et la tradition se fortifiant avec le temps elles ont perdu leur caractère de faveur pour devenir un droit. Elles ont cessé de figurer parmi les allocations patronales pour s'incorporer aux salaires proprement dits.

Dans le tableau que nous donnons ci-dessus, nous avons distingué au chapitre des traitements et salaires les éléments qui doivent être réintégrés parmi les allocations patronales pour rendre la comparaison possible entre les deux époques considérées.

Nous étudierons d'abord le montant global des salaires puis nous l'analyserons en ses différents éléments.

1° *Le salaire global.*

Le total des dépenses faites pour son personnel par une Compagnie de chemins de fer peut être considéré en se plaçant dans la situation des dirigeants de l'affaire ou dans celle des employés.

Pour les dirigeants, le chiffre global des salaires et de ses compléments doit être évalué en fonction de l'importance du réseau et de son activité. Il doit donc être rapporté au nombre de kilomètres exploités ou mieux au total des recettes brutes. C'est l'évaluation que nous avons faite et qui nous donne les résultats suivants :

LES SALAIRES DANS LES CINQ GRANDES COMPAGNIES DE CHEMINS DE FER

	1911	1927	Coeffi- cients de multipli- cation
Total des sommes dépensées au profit du personnel..	549.724.000	4.761.468.000	
Longueur du réseau ex- ploité.....	29.811	30.380	
Dépense moyenne par kilo- mètre	18.440	156.730	8,499
Recettes brutes totales (non compris les impôts)	1.564.077.726	10.334.191.621	6,606
Recettes brutes par kilo- mètre	52.466	340.164	6,483
Rapport des sommes dépen- sées au profit du personnel aux recettes brutes totales.	35,147 %	46,074 %	

La dépense de salaire par kilomètre de ligne exploité a été multiplié par 8,49 pendant que les recettes par kilomètre ne subissaient qu'une augmentation de 1 à 6,483. Il résulte de la non concordance de ces deux hausses que les salaires tiennent actuellement une place relative bien plus grande qu'autrefois dans les dépenses des Compagnies. Alors que sur le total des recettes brutes, les employés ne prélevaient autrefois que 35 % pour montant de leur rémunération, c'est 46 % qu'ils prennent aujourd'hui. Pour la Compagnie, la charge des salaires s'est donc accrue dans des proportions considérables.

Mais la situation envisagée avec les yeux de l'employé est différente. Si l'on évalue, en effet, le salaire moyen annuel de l'employé, on obtient les résultats réunis dans le tableau suivant :

	1911	1927	Coefficient de majoration
Total des dépenses en faveur du personnel	Fr. 549.724.000	4.761.468.000	
Effectif total du personnel (y compris les femmes gardes-barrière)	266.086	376.948	
Salaire annuel moyen.....	2.065	12.631	6,116

Le salaire moyen (1) de l'employé qui s'élevait à 2.065 francs avant la guerre a atteint en 1927 le montant de

(1) Nous croyons utile de faire remarquer que la notion d'employé moyen ne correspond à rien de précis et constitue, plus encore pour le personnel des chemins de fer que pour celui des mines, une pure abstraction qui n'a qu'une valeur d'index statistique. Il n'est peut-être pas dans les chemins de fer français un seul employé dont le salaire soit de 12.631 fr. par an.

Ce chiffre a d'ailleurs été obtenu en réunissant aux agents du cadre permanent, qui constituent le personnel normal de la Compagnie, les agents non permanents embauchés au moment du besoin pour exécuter les travaux de construction ou de réfection nécessaires. Si on se limite à l'étude du personnel organique de la Compagnie, c'est-à-dire au personnel permanent ou, mieux, au personnel affilié à des caisses de retraite, on obtient un chiffre de salaire qui, mieux que le salaire

12.631, c'est-à-dire qu'il a été multiplié par le coefficient 6.116.

Alors que la Compagnie verse au total huit fois et demi plus à la masse de ses employés, chacun d'eux ne touche que six fois plus qu'avant la guerre et cette disparité est une conséquence de l'application de la loi de huit heures.

On peut noter que le coefficient de multiplication de traitements des employés de chemins de fer (soit 6.116) est très voisin du coefficient (6.160) que nous avons trouvé en étudiant la progression des salaires des ouvriers mineurs: ils diffèrent de 0.73 % au détriment des cheminots.

On peut donc conclure que les employés de chemins de fer sont dans une situation analogue à celle des ouvriers mineurs. Eux aussi ont vu s'accroître leur rémunération plus vite que ne progressait le coût de la vie dont l'indice s'établit à 545 en 1927 en prenant pour base 100 en 1911. Eux aussi ont donc vu s'élever leur pouvoir d'achat et s'améliorer leur *standard of life*. Mais cette amélioration n'est peut-être pas en rapport avec le développement plus rapide de leurs besoins qui, difficiles à chiffrer, paraissent cependant avoir augmenté plus vite que les salaires comme en témoigne l'indice des prix de pension de l'ouvrier ou employé logeant à l'hôtel (628 en octobre 1927).

2° La composition des salaires.

Nous avons déjà fait remarquer qu'une partie importante des sommes dépensées par les Compagnies de chemins de fer pour leur personnel et qui étaient considérées en 1911 comme des allocations patronales ont été depuis lors

moyen, caractérise la situation financière de l'employé en l'isolant des manœuvres et des terrassiers embauchés momentanément.

Il a été payé, en 1927, 4.453.716.000 aux 330.595 employés affiliés, ce qui fixe à 13.471 francs le salaire moyen de l'employé.

Nous ne disposons pas des documents nécessaires pour évaluer en 1911 le salaire correspondant.

incorporées aux traitements et figurent actuellement sous cette rubrique dans les statistiques de salaires. Nous avons tiré argument de ce fait pour vérifier la tendance qui s'est dégagée de l'étude des charbonnages à l'augmentation rapide des compléments du salaire proportionnés aux besoins des salariés et non à leur utilité.

Une analyse plus approfondie de la composition des salaires des cheminots mettra cette tendance plus en évidence encore. Si l'on évalue en pourcentage les divers éléments du salaire on obtient :

DÉCOMPOSITION DES SOMMES VERSÉES A LEUR PERSONNEL
PAR LES CINQ GRANDES COMPAGNIES DE CHEMINS DE FER

	EN % DU TOTAL	
	1911	1927
Traitements et salaires proprement dits	81,708	52,715
Prime de gestion.....	»	1,718
Allocations patronales (1) :		
a) Considérées comme telles en 1911 et en 1927	13,352	14,496
b) Considérées comme allocations en 1911 et comme salaires en 1927.	4,246	13,788
Allocations de cherté de vie	»	17,049
Service des accidents du travail	0,693	0,233
	99,999	99,999

Il est extrêmement délicat de vouloir dans ce tableau grouper tous ces divers éléments sous les deux seules rubriques de salaires et de compléments du salaire adaptés aux besoins industriels. Mais nous ne cherchons pas à mesurer la différence des vitesses d'accroissement des salaires et de

(1) Nous ne tenons pas compte de certains avantages en nature qui ne peuvent s'évaluer que d'une façon très approximative. C'est ainsi que les facilités de voyage consenties par les Compagnies à leurs employés et à leur famille constituent pour eux un avantage que diverses estimations concordantes, bien que faites sur des bases différentes et dans des Compagnies différentes, fixent aux environs de 750 francs par an.

leurs compléments. Tout au plus cherchons-nous à vérifier si comme dans l'industrie extractive les compléments du salaire se développent plus rapidement que les salaires eux-mêmes. Or, cette tendance ici apparaît tellement nette qu'elle se révèle de quelque façon qu'on effectue ce groupement.

Si l'on ne comprend sous le terme de salaires que ce qui y figurait en 1911, les compléments du salaire représentent 47,28 % du total en 1927 au lieu de 18,29 % en 1911. Si l'on incorpore aux salaires la prime de gestion et l'allocation de cherté de vie, les compléments du salaire constituent encore 28,51 % de l'ensemble en 1927 au lieu de 18,29 % en 1911. Si enfin, on abandonne toute logique pour se conformer à la façon dont sont établies les statistiques précitées et qu'on compare entre eux le montant des allocations patronales telles qu'elles sont définies d'une façon discordante aux deux époques considérées, on voit que même amputées de près de moitié, elles conservent en 1927 une importance relative supérieure à celle qu'elles avaient en 1911.

Cette constatation qui vérifie la tendance révélée par l'étude des salaires des mineurs prend dans l'industrie ferroviaire une valeur considérable. Bien avant toutes les industries, les Compagnies de chemins de fer ont aménagé en faveur de leur personnel un système très complet d'assurances sociales et contribué largement à compenser pour chacun les charges particulières résultant du nombre de ses enfants ou du coût de la vie dans la localité qu'il habitait. Bien avant les autres, l'industrie ferroviaire s'est efforcée de tenir compte dans la détermination des salaires non seulement des services rendus à la Compagnie mais des besoins individuels. Dès avant la guerre, les avantages accessoires accordés au personnel avaient pris dans les réseaux un très important développement.

On aurait pu s'attendre à ce que, marquant le pas, l'industrie des chemins de fer laisse les autres industries rega-

gner l'avance qu'elle avait prise. Il n'en a rien été. Pendant que s'organisaient partout les cités ouvrières, les caisses de compensation, les œuvres sociales de toute nature, les chemins de fer perfectionnaient leur organisation à ce point de vue.

Si donc cette tendance existe dans les mines et dans les chemins de fer qui, depuis longtemps, donnent à l'ouvrier et à l'employé plus que la seule rémunération de son travail, elle existe *a fortiori* dans les autres branches de l'industrie qui, généralement, moins bien organisées à ce point de vue avant la guerre ont dû faire un effort considérable et aménager la rémunération de leur personnel comme mines et réseaux l'avaient déjà fait.

A tous les points de vue, en ce qui concerne les salaires, les conclusions de notre étude relative aux houillères se trouvent donc confirmées. Il convient d'examiner s'il en va de même en matière d'impôts et de dividendes.

II. — LES IMPOTS

La statistique des chemins de fer français que publie le Ministère des Travaux Publics donne des renseignements assez abondants et très précis sur les charges fiscales supportées par l'industrie des chemins de fer; grâce aux indications que la plupart des grandes Compagnies ont bien voulu nous confier, nous avons pu compléter cette documentation et réunir les données nécessaires pour comparer la situation antérieure à la guerre à la situation actuelle.

L'existence des chemins de fer constitue pour l'Etat une source de revenus nombreux et variés. Les Compagnies paient les impôts de droit commun qui frappent la propriété bâtie ou non bâtie, les autos, les chevaux et voitures, etc. En outre, elles acquittent les charges qui pèsent sur toutes les entreprises organisées sous la forme de sociétés anonymes,

IMPTS SUR LES CHEMINS DE FER ET ÉVALUATION DES ÉCONOMIES QUE L'ÉTAT RÉALISE SUR CERTAINS SERVICES PUBLICS
(Résultats globaux relatifs aux cinq grandes compagnies)

	1911		1927	
	Détail	Totaux	Détail	Totaux
I. Impôts sur les transports :				
1° Impôts sur les voyageurs			780.715.533	
2° Impôts sur les transports Grande Vitesse	61.609.645		106.345.183	
3° Impôts sur les transports Petite Vitesse			598.374.827	
4° Timbre des récépissés et des lettres de voiture	34.042.731		52.633.074	
Ensemble		95.652.376		1.538.070.617
II. Impôts sur les titres :				
1° Abonnement pour le timbre des actions et obligations	9.077.816		61.284.792	
2° Droits de transmission sur les titres soit nominatifs, soit au porteur	16.139.856		49.691.377	
3° Impôts sur le revenu des valeurs mobilières et taxe sur les primes de remboursement	24.895.970		307.395.688	
4° Timbres fiscaux	—		3.834.798	
5° Intérêts et remboursements prescrits	—		626.757	
Ensemble		50.113.642		422.833.412
III. Autres impôts sur des matières imposables créées par l'industrie des chemins de fer (b) :				
1° Impôt sur la propriété bâtie	1.950.616			
2° Patentes	2.408.050			
3° Droits de douane sur les houilles et coques consommées par les compagnies et sur diverses matières employées pour le service (acier, fonte, etc.)	10.124.312			
4° Impôts divers :				
Droits de licence et d'estampille. Impôts sur portes et fenêtres. Impôt foncier sur la propriété non bâtie	(a) 2.161.304			
Poids et mesures, contrôle, autos, etc.				
Ensemble		16.644.282		(b) 67.956.400
IV. Economies résultant des clauses du cahier des charges :				
1° Administration des Postes				
2° Administration des Télégraphes	58.815.412		388.716.242	
3° Transports des militaires et marins	35.458.207		130.521.722	
4° Transport gratuit des agents des contributions indirectes et des douanes	2.237.416		10.102.240	
5° Transport des prisonniers	—		(c) 2.016.335	
Ensemble		96.511.035		531.356.539
V. Economies sur les prix du commerce résultant d'arrangements amiables avec l'Etat :				
Transports de guerre et de divers ministères	2.000.625	2.000.625	11.658.993	11.658.993
Total général		260.921.960		2.571.875.961

a) Pour trois compagnies seulement. Les renseignements manquent relatifs au Midi et à l'Est.

b) La statistique des chemins de fer français publiée par le Ministère des Travaux publics ne donne plus le montant des impôts réunis au § III. Le chiffre global que nous indiquons a été calculé d'après les renseignements que les compagnies ont bien voulu nous donner. Il doit être considéré comme approximatif.

c) La Compagnie du Midi n'a pu évaluer le chiffre de cette économie. Le total que nous donnons est donc relatif aux quatre autres réseaux.

c'est-à-dire les divers impôts sur les titres. Mais les chemins de fer constituent l'origine de ressources fiscales particulières : de très lourds impôts qui grèvent les transports eux-mêmes sont collectés par les Compagnies et payés par les usagers. Enfin, par suite des clauses du cahier des charges ou de conventions ultérieures, les réseaux effectuent à tarif réduit des transports nombreux pour les diverses administrations publiques. Il en résulte pour l'Etat des économies dont l'ensemble dépasse un demi milliard et qui ne sauraient être négligées dans l'étude des revenus que tire l'Etat de l'existence de l'industrie ferroviaire.

Tous les documents relatifs aux cinq grandes Compagnies ont été groupés et réunis sous leur forme globale dans le tableau de la page 216.

Alors qu'en 1911 les cinq Compagnies étudiées ne rapportaient à l'Etat que 261 millions, tant directement par paiement d'impôts qu'indirectement par voie d'économies, c'est plus de deux milliards et demi qu'elles ont fourni au Trésor public en 1927. Le coefficient de majoration ressortait ainsi à 9.856. Mais si l'on analyse ce chiffre, on s'aperçoit qu'il ne rend pas un compte exact des tendances réelles de l'impôt.

Cette analyse donne les résultats consignés dans le tableau suivant :

IMPORTANCE RELATIVE DES DIFFÉRENTS IMPOTS PAYÉS [PAR LES CHEMINS DE FER (en % du total) et coefficient de multiplication de chacun.

	1911 %	1927 %	Coefficients d'augmentation
I. Impôts sur les transports	36,659	59,803	× 16,079
II. Impôts sur les titres ...	19,206	16,440	× 8,437
III. Autres impôts (1) ; ...	6,379	2,642	× 4,082
IV. Économies résultant du cahier des charges.....	36,988	20,660	× 12,492
V. Autres économies	0,766	0,453	× 5,512
	99,999	99,999	× 9,856

(1) Chiffres approximatifs.

Si les chemins de fer semblent avoir rapporté à l'Etat près de 10 fois plus en 1927 qu'en 1911, la majoration des impôts est, en réalité, supérieure encore à ce chiffre. Le coefficient 9.86 a été, en effet, obtenu en tenant compte non seulement des impôts proprement dits, mais encore de la valeur des transports qu'à titre gratuit ou à tarif de faveur les chemins de fer effectuent pour l'Etat.

Or, la quantité des services que les chemins de fer rendent à l'Etat a peu augmenté et comme les tarifs normaux selon lesquels ces services devaient être rémunérés n'ont été multipliés que par des coefficients allant de 2,4 à 3,2 il en résulte que la valeur des économies réalisées par l'Etat n'a été majorée que dans des proportions relativement faibles qui diminuent le coefficient général d'augmentation des bénéfices que l'Etat tire de l'existence des chemins de fer.

En effet, alors que les impôts proprement dits ont été multipliés par 12,5, la valeur des économies n'est que cinq fois et demi plus grande qu'avant la guerre.

Pour représenter la majoration de l'impôt, il faudrait donc retenir ce chiffre de 12.50.

En réalité, nous croyons que ce chiffre ne caractérise pas d'une façon très sincère la tendance de l'impôt. Il comprend en effet l'impôt pesant sur les transports et les taxes diverses grevant le revenu des titres : ces taxes ne rapportent que huit fois plus qu'avant la guerre et si ce coefficient de multiplication semble faible l'origine de sa faiblesse réside non pas dans le fait que la puissance publique a épargné les porteurs de titres de chemins de fer mais dans une limitation artificielle et systématique de leur revenu. L'Etat a imposé les titres des Compagnies de chemins de fer tout autant que les autres mais il a interdit le développement normal des dividendes et réduit ainsi le rendement des impôts sur les titres à revenu variable. De plus, pour les porteurs d'obligation, la situation est la même que si les Compagnies avaient obtenu un concordat avec remise des 4/5 sur les dettes obligataires contractées par elles avant la

guerre. Cette diminution de la rémunération du capital, que nous allons étudier séparément et qui est due tant à l'inévitable baisse du franc qu'à la politique adoptée par l'Etat à l'égard des actionnaires, a réduit le rendement de l'impôt sur les titres dans des proportions considérables. Si, en effet, on calcule (1) ce que rapportent à l'Etat des titres dont le développement a été normal, c'est-à-dire dont la valeur en capital et le revenu ont quintuplé depuis la guerre, on trouve que pour eux l'impôt a été multiplié par 14 et non par 8,4 comme c'est le cas des valeurs de chemins de fer. C'est pourquoi nous estimons que le coefficient 16 relatif à l'aggravation des charges pesant sur les usagers des chemins de fer constitue une caractéristique beaucoup plus sincère de la tendance de l'impôt.

Si l'on compare ce résultat à celui que l'étude des houillères avait permis de mettre en relief, on est amené à constater que la progression de l'impôt a été moins rapide pour les chemins de fer que pour l'industrie extractive. Mais il faut tenir compte du rôle que les chemins de fer sont amenés à jouer dans l'économie générale du pays et de l'attitude que l'Etat a adopté à leur égard.

Nous réservons donc momentanément notre conclusion et reprendrons la question de l'impôt après avoir examiné la situation faite aux actionnaires.

Il est intéressant d'étudier, ainsi qu'il vient d'être fait, l'impôt par rapport à lui-même et de suivre son évolution. Mais il importe également de replacer la charge fiscale dans

(1) Le calcul se présente de la façon suivante :

	1911	1927
Capital	3.300 fr.	16.660 fr.
Revenu à 3 %	100 »	500 »
Timbre des titres	0,06	0,20
Impôt sur le revenu	4 »	90 »
Taxe de transmission	8,32	83,30
	12,38	173,50
Coefficient de majoration		14,01

son cadre et de la comparer aux autres dépenses ainsi qu'aux recettes des réseaux.

Nous allons d'abord évaluer la part que prélève l'Etat dans le montant global des recettes et voir ce qui, après ce prélèvement, reste aux réseaux pour faire face à leurs dépenses.

Pour les cinq Compagnies de chemins de fer qui ont été étudiées, les résultats de cette comparaison sont les suivants en 1927 :

Total des recettes (impôts compris)	10.038.575.759
Part revenant à l'Etat	2.571.875.961 soit 25.62 %
Part laissée aux Compagnies.	7.466.699.798 soit 74.38 %

Il résulte de ces chiffres que pour 100 francs que le public verse aux Compagnies, 25 fr. 62 sont destinés aux caisses de l'Etat et le prix effectif du transport n'est que de 74 fr. 38.

Il est d'ailleurs impossible d'appliquer brutalement ce résultat moyen et de dire que chaque fois que les usagers du chemin de fer versent aux Compagnies un prix de transport, le quart de cette somme sert à alimenter le Trésor Public. Il faut, en effet, dans le total des impôts payés par les réseaux, distinguer deux parties : d'une part, les impôts généraux, les économies procurées à l'Etat et les impôts sur titres dont l'ensemble figure pour 40.20 % dans le total des impôts payés en 1927; d'autre part, les impôts spéciaux sur les transports qui constituent en 1927 59.80 % de ce total.

On peut admettre que les premiers sont répartis entre les usagers en fonction du montant des versements qu'ils effectuent aux guichets des gares. Par conséquent, sur 100 francs versés aux Compagnies, 10 fr. 25 servent à acquitter la quote-part d'impôts généraux divers afférent à ce versement.

En revanche, on ne saurait adopter un coefficient unique pour évaluer la part que prélève le fisc sur les recettes des Compagnies à titre d'impôt spécial sur les transports.

Le tarif de cet impôt varie, en effet, selon la nature du transport effectué. Après des majorations successives dont la dernière date du 1^{er} mars 1928, ces tarifs se présentent de la façon suivante :

PARTS RELATIVES DE L'ÉTAT ET DES COMPAGNIES
DANS LES PRIX PAYÉS PAR LE PUBLIC
(il n'est tenu compte ici que de l'impôt sur les transports).

	Part de l'État en %	Part des Compagnies en %
Voyageurs :		
Billets ordinaires	24,52	75,48
Suppléments de places de luxe....	39,39	60,61
Bagages	24,52	75,48
Marchandises (P. V. et G. V. en général)	9,09	90,91

Pour obtenir un résultat général, il faut ajouter l'impôt sur les transports aux impôts généraux supportés par les Compagnies. On peut, sans grave erreur, croyons-nous, admettre qu'en 1928 comme en 1927 la charge résultant des impôts généraux correspondait à 10.25 % des recettes des réseaux.

Si l'on réunit ces divers résultats et qu'on tienne compte de toutes les recettes que les chemins de fer procurent à l'Etat, on peut constituer le tableau suivant qui met

PARTS RELATIVES REVENANT A L'ÉTAT ET AUX COMPAGNIES
DANS LES SOMMES VERSÉES PAR LES USAGERS DES CHEMINS DE FER
(tous impôts compris. — en %)

	Impôts généraux	Impôts sur les transports	Part totale de l'État	Part des compagnies
Voyageurs :				
Billets ordinaires.....	10,25	24,52	34,77	65,23
Suppléments de places de luxe		39,39	49,64	50,36
Bagages.....		24,52	34,77	65,23
Marchandises (P. V. et G. V. en général)		9,09	19,34	80,66

en relief la part léonine que, dans certains cas, l'Etat se taille dans les recettes des chemins de fer.

III. — LES DIVIDENDES

Avant d'examiner la part qui revient aux actionnaires des Compagnies de chemins de fer, quelques remarques s'imposent relatives aux conditions générales de l'exploitation aussi bien qu'à certaines particularités de quelques Compagnies.

Les réseaux ne sont pas la propriété des Compagnies qui ne les exploitent qu'à titre de concessionnaires. Ils appartiennent à l'Etat et lui feront retour à des dates comprises entre 1950 et 1960. A cette époque, lorsqu'expireront leurs concessions, les Compagnies privées de la nature même de leur exploitation se verront racheter par l'Etat, à des conditions fixées par les conventions, les éléments d'actif qui leur appartiennent en propre, c'est-à-dire, en particulier, le matériel roulant, le mobilier et les approvisionnements. Le capital qu'elles tireront de cette liquidation sera faible comparé à celui que les actionnaires ont investi. Il importe donc que les actions soient progressivement remboursées sur les bénéfices annuels afin qu'à l'expiration de la concession tout le capital social soit amorti et que la répartition ultime provenant de la liquidation apparaisse comme une distribution de bénéfice final et non comme un remboursement insuffisant du capital engagé. C'est pourquoi chaque année selon un plan d'amortissement prévu une fraction de la somme globale qui revient aux actionnaires leur est versée à titre de remboursement de capital et non à titre de dividende.

Pratiquement, les Compagnies ne remboursent pas à chaque actionnaire quelques francs à titre d'amortissement financier; ce procédé aurait l'inconvénient social de pousser l'actionnaire à dilapider le capital qui lui serait restitué

d'une façon aussi fragmentaire et à considérer l'annuité comme une majoration de son revenu. En fait, l'amortissement porte sur la valeur nominale intégrale d'un certain nombre de titres qui sont entièrement remboursés aux porteurs. Ceux-ci reçoivent en échange de leurs actions de capital des actions de jouissance. Du jour de l'échange, ils cessent d'avoir droit au service des intérêts mais continuent à percevoir les dividendes proprement dits.

En ce qui nous concerne, la difficulté consiste dans la comparaison des dividendes distribués à deux époques différentes. Par le jeu de l'amortissement, en effet, le capital social varie annuellement et l'on ne peut adopter simplement pour chiffre total du dividende le montant des charges du capital qui comprend à la fois les intérêts, le dividende proprement dit et l'annuité d'amortissement versée aux actionnaires à titre de restitution de leur capital.

On peut, pour résoudre cette difficulté statistique, envisager plusieurs solutions.

La plus simple consisterait évidemment à tenir pour part de l'actionnaire tout ce que la Compagnie lui consacre annuellement, c'est-à-dire l'intérêt, le dividende, le superdividende et l'amortissement. Cette méthode n'apparaît pas comme satisfaisante. On ne peut tenir, en effet, nous l'avons dit, l'amortissement qui est un remboursement de capital pour un revenu de l'actionnaire.

Le procédé le plus exact consisterait à prendre le plan d'amortissement de chaque Compagnie et à le reconstruire en admettant que chaque année la Compagnie, au lieu d'amortir intégralement un nombre déterminé d'actions les amortit toutes pour une même fraction. On aurait ainsi à déduire une même somme annuelle de la part faite à chaque actionnaire. Mais cela suppose un plan d'amortissement par annuités égales, ce qui n'est pas toujours la solution adoptée par les Compagnies et cela nous entraînerait dans des calculs d'actuaire qui modifieraient trop profondément les données fournies par les réseaux.

Une autre solution consiste à considérer toute action de capital comme un titre composé d'une action de jouissance et d'une obligation. Le jeu de l'amortissement rembourse l'obligation et l'action de jouissance subsiste jusqu'à la dissolution de la Compagnie.

Cette solution est celle que nous adopterons car elle dépeint assez bien la situation réelle et nous permettra d'étudier l'évolution du revenu des actions de chemins de fer sans que nos résultats soient faussés ou nos calculs compliqués par la pratique de l'amortissement.

Cette hypothèse représente d'ailleurs bien la solution pratique car le propriétaire d'une action de capital d'une Compagnie de chemins de fer est en droit de considérer que son titre peut se décomposer en deux : savoir une obligation d'un nominal de 400 (1) ou 500 francs dont le taux est compris entre 3 et 5 % et, d'autre part, une action de jouissance sans valeur nominale et à revenu variable. L'obligation gagée par les bénéfices d'exploitation de la concession doit être remboursée avant la disparition du gage; l'action de jouissance seule subsiste après cet amortissement. Abstraction faite des sommes consacrées chaque année au remboursement du capital, l'actionnaire touche des intérêts et des dividendes dont nous retiendrons le total pour examiner sa situation.

Au lieu de rechercher le total des sommes effectivement versées par l'entreprise à ses actionnaires ainsi qu'il a été fait en ce qui concernait l'industrie houillère, on déterminera aux deux époques examinées ce que touchait le porteur d'une action de capital.

Avant de chiffrer la part qui revient aux actionnaires des Compagnies de chemins de fer, il est nécessaire de noter encore quelques particularités relatives à certaines de ces entreprises.

La Compagnie du Nord tire ses bénéfices non seule-

(1) Nominal de l'action de la Compagnie du Nord. = 400 francs
Pour les autres Compagnies = 500 francs.

ment de l'exploitation du réseau situé en France, mais encore et pour une part importante de l'exploitation de quelques lignes belges. C'est ainsi qu'en 1927, alors que les trois lignes belges (1) ont laissé plus de 32 millions de francs de bénéfices (2), tout le réseau français n'a donné qu'un solde disponible de 30 millions. Or, en ce qui concerne les salaires et les impôts, nous n'avons pas tenu compte des lignes du Nord-Belge. Il importe donc d'éliminer des dividendes tout ce qui a trouvé sa source en dehors du réseau français.

De même, le P.-L.-M. exploite des lignes situées en Algérie. Or, nous n'avons pas tenu compte des impôts ni des salaires versés du fait de ce réseau algérien. Il ne faut donc retenir dans les sommes payées aux actionnaires du P.-L.-M. que celles qui ont leur origine dans l'exploitation métropolitaine.

Ces remarques préliminaires étant faites, on peut préciser quelles sommes comprenant intérêts et dividendes ont été versées à chaque porteur d'une action du chef de l'exploitation pendant l'année 1911 des lignes de la France métropolitaine.

Les résultats se présentent de la façon suivante :

DIVIDENDES RÉPARTIS PAR LES COMPAGNIES DE CHEMINS DE FER
AU TITRE DE L'EXERCICE 1911

Compagnies	Intérêts par action	Sommes distribuables		Dividende résultant de l'exploita- tion des lignes françaises en 1911	Dividende effective- ment versé aux action- naires
		Total	Par action		
Nord.....	16	18.582.446	35,395	51,395	72, (3)
Est	20	9.169.600	15,701	35,701	35,50
P.-O.	15	26.400.000	44, »	59, »	59, »
P.-L.-M.....	20	28.864.135	36,080	56,080	56, »
Midi.....	25	6.250.000	25, »	50, »	50, »

(1) Quévry à Mons, Erquelines à Charleroi, Givet à Liège.

(2) 46.128.610 francs belges = 32.761.796 francs français au cours de 1,408.

(3) Bénéfices des lignes du Nord-Belge = 10.694.576. Différence

Si l'on refait, pour l'exercice 1927, le même calcul, on obtient les résultats suivants :

DIVIDENDES DES COMPAGNIES DE CHEMINS DE FER POUR L'EXERCICE 1927

Compagnies	Nombre d'actions	Dividende assuré par la Convention du 28 juin 1921		Intérêts Par action	Prime du réseau		Dividende	
		Total	Par action		Totale	Par action	résultant de l'exercice 1927	eff. tiv. me pa
Nord	525.000	20.000.000	38,100	16,000	10.086.166	19,211	73,211	90
Est	584.000	9.052.000	15,500	20,000	6.425.458	11,002	46,502	50
P.-O.	600.000	24.600.000	41,000	15,000	5.664.252(3)	9,440	65,440	65
P.-L.-M.	800.000	28.000.000	35,000	20,000	11.061.983	13,827	68,827	75
Midi	250.000	6.250.000	25,000	25,000	2.878.838	11,515	61,515	60

- (1) Il a été prélevé 73 francs sur le revenu des lignes françaises et 17 francs sur les produits des lignes belges. Total : 90 francs.
 (2) Il a été prélevé 2.042.541 francs sur la réserve spéciale.
 (3) Sans tenir compte du réseau algérien.
 (4) Calcul du dividende effectivement distribué par le P.-L.-M.

	A ajouter	A déduire	Par action
Dividende résultant de l'exercice 1927			68,827
Prime du réseau algérien	400.000		
Différence des reports 1926 et 1927		1.235.126	
Produits du domaine privé	11.773.142		
Réserves diverses		6.000.000	
	12.173.142	7.235.126	
Solde à distribuer		4.938.016	6,172
	12.173.142	12.173.142	74,999

- (5) Sur la prime du réseau, il a été distribué 10 francs par action, ce qui a porté à 60 francs le dividende effectivement payé ; il a été, d'autre part, réservé 378.838 francs.

Si l'on compare les dividendes qui résultent de l'exploitation des réseaux français au cours des deux exercices 1911 et 1927, on trouve comme coefficient de majoration :

Nord	1,424	} Moyenne = 1,258
Est	1,302	
P.-O.	1,109	
P.-L.-M.	1,227	
Midi	1,230	

En moyenne, le dividende distribuable a donc été multiplié pour les cinq grands réseaux français par 1,258.

des reports = 122.977. Total = 10.817.553, soit 20 fr. 60 par action en plus des 51 fr. 395 résultant de l'exercice 1911.

Il est intéressant de noter au passage que les lignes du Nord belges permettraient de distribuer aux actionnaires 20 fr. 605 en 1911 et 62 fr. 403 en 1927. Pour ces lignes étrangères, les coefficients d'augmentation du dividende distribuable a donc été de 3.028.

Ainsi donc, pendant que l'indice du coût de la vie passait de 100 à 545 environ, l'indice du revenu des actions de chemins de fer françaises progressait seulement de 100 à 125. Si l'on évalue en francs-or ce revenu, on constate que de 100 en 1911, il est tombé à 25,59 en 1927.

En dehors du niveau des dividendes, un autre élément doit être pris en considération pour juger la situation des actionnaires : c'est le cours en Bourse des actions.

Nous avons réuni en un tableau les cours moyens pratiqués sur les actions de capital des Compagnies de chemins de fer en 1911 et en 1927. Pour ne pas négliger la hausse des cours qui s'est produite en 1928, nous avons indiqué également les cours moyens de cette année.

COURS MOYENS DES ACTIONS DE COMPAGNIES DE CHEMINS DE FER
(actions de capital)

	1911	1927	1928
Nord.....	1.583 15	1.894 27	2.256 35
Est	890 83	982 23	1.126 96
P.-O.	1.244 77	1.061 37	1.204 14
P.-L.-M.	1.177 04	1.240 42	1.399 36
Midi.....	1.045 06	1.102 31	1.246 58
Indices moyens	100 »	105 72	121 76

La hausse des cours des actions de chemins de fer a été très faible puisque l'indice des cours moyens des actions des cinq Compagnies n'atteint que 105 en 1927 et 121 en 1928, la base adoptée étant 100 en 1911.

En réalité, pour juger sainement la situation des actionnaires, il faudrait tenir compte de la dépréciation du franc;

les indices des cours moyens évalués en francs-or seraient alors :

1911		100
1927		21,48
1928		24,95

En résumé, la situation des actionnaires évaluée en francs-or se présente d'une façon extrêmement simple : avec un ensemble parfait, leur capital et leur revenu se sont, l'un et l'autre, réduits au quart de ce qu'ils étaient en 1911.

En dehors de leur valeur boursière, un capitaliste doit également se préoccuper de la valeur de liquidation de ses actions. En ce qui concerne les titres des sociétés industrielles, ce calcul est malaisé. Des journaux spéciaux s'efforcent de l'évaluer avec une approximation souvent lointaine lorsqu'ils consacrent à une entreprise une étude financière. Pour les actions de chemins de fer, la question est différente et leur valeur de liquidation peut être calculée avec plus de précision en consultant les contrats qui lient les Compagnies à l'Etat car, ici, liquidation se traduit par rachat du réseau par l'Etat.

Les conditions du rachat des réseaux étaient, avant la guerre, soumises aux clauses du cahier des charges et de la convention de 1883 (1). D'après ce texte, l'Etat s'il rachetait d'office les réseaux devait leur payer une indemnité qui comprenait :

1° Une annuité basée sur le produit net moyen des sept derniers exercices, après élimination des deux plus mauvais.

2° Une somme en capital comprenant :

a) le remboursement des travaux complémentaires sous déduction d'un quinzième par année écoulée depuis leur exécution;

(1) Cahier des charges, art. 36 et 37 ; Convention de 1883, art. 15, 17, 19.

b) et, d'autre part, la valeur à dire d'experts des objets mobiliers repris par l'Etat aux Compagnies (matériel roulant, outillage, approvisionnements, etc.)

Trois réseaux seulement — le Midi, le P.-O. et l'Est — qui avaient été à l'origine considérés comme devant être les moins prospères, avaient la garantie que le chiffre de l'annuité ne pourrait être inférieur au montant des charges du capital investi y compris le revenu minimum garanti aux actionnaires. Le Nord et le P.-L.-M. ne jouissaient pas de cette sécurité et si, au lendemain de la guerre, ces réseaux avaient été rachetés, le montant de l'annuité calculé selon la formule de 1883 en tenant compte des années de guerre eût été inférieur aux charges des emprunts.

Ces conditions de rachat ont été profondément modifiées par la Convention de 1921 (1).

Généreusement, l'Etat a mis les réseaux du Nord et du P.-L.-M. dans la même situation pratique que les trois autres et leur a évité la menace d'une annuité de remboursement inférieure aux charges financières. En réalité, si l'Etat avait voulu à ce moment racheter ces deux réseaux et avait prétendu faire de la formule de 1883 une application brutale, il se serait exposé à un procès dont l'issue eût été pour lui dangereusement aléatoire; il apparaissait difficile, en effet, de faire entrer en ligne de compte pour le calcul de l'annuité les dettes contractées par les Compagnies envers l'Etat qui, par ailleurs, avaient été remises.

En ce qui concerne l'annuité de rachat, la Convention de 1921 semble donc bien n'avoir fait que ratifier par avance ce qui n'aurait pas manqué d'être le jugement du Conseil d'Etat s'il y avait eu procès et elle n'a pas modifié sensiblement la situation de fait des actionnaires.

Il n'en va pas de même en ce qui concerne la somme en capital que l'Etat devrait verser en cas de rachat.

Sous le régime de la Convention de 1883, les biens

(1) Article 21 de la Convention de 1921.

meubles repris par l'Etat devaient être rachetés à dire d'experts. D'après la jurisprudence du Conseil d'Etat et les déclarations faites à la Chambre et au Sénat par les rapporteurs, lors du rachat du Réseau de l'Ouest, cette estimation devait être faite selon la valeur des objets au jour du rachat.

Depuis la Convention de 1921, à l'exception des approvisionnements, tout le matériel et le mobilier sera acquis par l'Etat moyennant paiement d'une somme forfaitairement fixée au prix d'achat de chaque objet diminué de $1/40$ de ce prix par année écoulée depuis son achat. Pour le matériel naval, cette dépréciation forfaitaire annuelle atteint même $1/20$ du prix d'achat.

Quelle est la conséquence pratique pour l'actionnaire de ce changement de mode de calcul? Deux chiffres suffisent à la mettre en évidence.

D'après les évaluations de MM. Maunoury et Dutreil (1) l'application de la formule de 1883 aurait fait décaisser à l'Etat une somme de quelques 15 milliards pour racheter le matériel acquis par les Compagnies avant 1921.

Sous l'empire du régime nouveau de la Convention de 1921, le rachat du matériel ancien ne coûterait plus à l'Etat que 1.200 millions environ d'après les calculs de MM. Thevenez et Bleys (2).

On voit l'ampleur du cadeau que, sans contre-partie, les actionnaires des Compagnies de Chemins de fer ont, à leur insu le plus souvent, fait à l'Etat.

De quelque point de vue que l'on examine la situation actuelle des actionnaires des Compagnies de Chemins de fer, on ne peut qu'être frappé de la sévère réduction de leurs droits, de leur capital et de leurs revenus qui leur a été imposée par la politique suivie par l'Etat.

(1) Rapport du 31 juillet 1920, page 281.

(2) Commentaire de la Convention du 28 juin 1921, page 293.

(Nous renvoyons d'une façon générale à cet ouvrage remarquable auquel nous devons beaucoup.)

CONCLUSION A L'ÉTUDE DES CHEMINS DE FER

Nous avons dit en entreprenant l'examen de la situation faite par les Compagnies de Chemins de fer aux trois copartageants de la plus-value créée par elles, que l'industrie des transports par rail ne pouvait être tenue pour représentative de l'industrie française en général. Mais le fait qu'elle supporte le contrôle de l'Etat et qu'elle doit subir les directives que lui imposent les gouvernants du pays donne aux conclusions de notre enquête un intérêt tout particulier.

L'évolution du mode de répartition de la plus-value produite par ces Compagnies révèle la politique du législateur et indique vers quel but il s'efforce systématiquement.

Aux entreprises libres de tout contrôle, le législateur ne peut imposer directement sa politique économique, mais il s'efforce par des voies détournées de réaliser chez elles aussi le mode de répartition qui lui paraît idéal. De même que certains médecins appliquent d'abord dans les hôpitaux où ils règnent les traitements qu'ils préconisent avant d'en étendre l'application à leur clientèle libre, de même agit l'Etat dans le domaine économique.

Malgré l'intérêt que le législateur affecte de porter aux classes dites laborieuses, les salaires payés aux employés et ouvriers des entreprises soumises au contrôle de l'Etat ne paraissent pas avoir progressé plus rapidement que ceux payés aux salariés des entreprises privées indépendantes.

Mais si les cheminots n'ont pas bénéficié d'une élévation du niveau de leurs salaires plus rapide que les ouvriers et employés de l'industrie libre, du moins ont-ils vu leur rémunération se dégager plus vite de l'idée de proportionnalité du salaire au travail fourni. Non seulement les cheminots et autres employés des services publics ont obtenu une situation comparable et souvent même assimilée à celle des

fonctionnaires, mais encore la fraction de leur traitement qui est calculée en fonction de leurs besoins et non de leur travail a pris une importance considérable.

Dans les industries contrôlées par l'Etat, le travail individuel a perdu de son importance comme élément de détermination du salaire aussi bien immédiat qu'à venir de l'employé dont l'avancement dépend autant de l'ancienneté que de l'utilité sociale. Cette disparité entre le travail et le montant du salaire, entre l'utilité sociale et l'avancement, constitue, selon nous, la caractéristique de la situation des salariés dans les industries que l'Etat contrôle. Les ouvriers de ces industries n'ont pas profité d'une amélioration de leur situation plus rapide que les autres mais ils jouissent d'une quiétude qui fait défaut aux salariés de l'industrie indépendante.

Deux autres faits nous paraissent caractériser la volonté du législateur et ses tendances à l'égard des entreprises qu'il contrôle : c'est d'une part, l'importance du rôle fiscal imposé aux Compagnies de chemins de fer; c'est, d'autre part, la très sévère réduction des droits de leurs actionnaires. Nous avons mesuré l'une et l'autre et nous ne reviendrons pas sur les résultats que nous avons obtenus. Mais il est intéressant d'examiner comment peuvent se justifier ces deux tendances dans la politique générale suivie par l'Etat à l'égard des chemins de fer.

Il est de règle constante qu'un Gouvernement qui contrôle la politique de ses chemins de fer s'efforce dans l'intérêt de l'économie générale du pays de maintenir aussi bas que possible leurs tarifs. En Allemagne, dès le mois de janvier 1928, le Conseil d'Administration de la Reichsbahn reconnaissait la nécessité d'augmenter les tarifs pour faire face aux charges nouvelles imposées à la Compagnie. Le Gouvernement repoussa cette augmentation qui ne peut être mise en vigueur qu'en octobre 1928 après dix mois de discussion et grâce à une sentence du Tribunal d'Arbitrage qui

reconnaissait pleinement justifiée la demande de la Compagnie (1).

De même en France, les majorations successives des tarifs se sont produites avec un retard très net sur l'aggravation des conditions d'exploitation. Il suffit pour s'en rendre compte d'une façon indiscutable, de comparer les indices du coût de la vie aux taux des majorations dites temporaires des prix de base appliqués successivement aux transports depuis 1914.

COMPARAISON DES INDICES DES TARIFS DE CHEMINS DE FER ET DES INDICES DU COUT DE LA VIE EN FRANCE

	1914 juillet	1918 15 avril	1920 23 février	1924 10 mars	1925 1 ^{er} janvier	1925 16 mars	1926 1 ^{er} janvier	1926 1 ^{er} mai	1926 16 août	1928 1 ^{er} mars
Indice du coût de la vie (indice des prix de détail Paris)	* 100	218	358	392	408	410	480	522	587	524
Indice des tarifs :										
I. Voyageurs 1 ^{re} classe.....	100	125	180	270	270	270	290	310	340	340
3 ^e classe.....	100	125	170	250	250	250				
II. Marchandises Messageries G. V. et marchandises P. V.	100	125	140	270	290	300	330	350	420	470

Cette tendance du législateur français à maintenir au plus bas les tarifs de transports apparaît nettement aussi dans l'histoire de la rédaction de la Convention de 1921. Ce traité intervenu entre l'Etat et les Compagnies, organise la solidarité financière des réseaux et prévoit la création d'un fonds commun qui reçoit les excédents de recettes des réseaux prospères et assure l'équilibre du budget des réseaux déficitaires. Le principe fondamental de la Convention est que le fonds commun doit, par le jeu des tarifs, équilibrer recettes et versements. Lors de la première rédaction de la Convention, cet équilibre devait être assuré rigoureusement

(1) D'après le rapport n° 9 de M. Gaston LEVERVE, commissaire des Chemins de fer allemands à la Commission des Réparations.

par l'adaptation automatique des tarifs aux besoins du fonds commun (1).

Mais ce principe rigide, si justifié qu'il fût, devait subir des atténuations successives. Il fut d'abord convenu que pendant les premières années du régime nouveau la majoration des tarifs ne se produirait pas automatiquement et demeurerait facultative (2). Puis le droit du Ministre d'élever les tarifs fut soumis à une limitation et réduit par l'obligation de demander au Parlement l'autorisation de majorer les tarifs au delà d'un certain maximum (3).

D'ailleurs, le souci du législateur de maintenir les frais de transports à leur plus bas niveau s'exprime aussi dans l'article 17 de la Convention de 1921 qui, traitant de l'adaptation des tarifs aux besoins du fonds commun stipule que « cette révision ne pourra intervenir que dans la limite compatible avec la situation économique générale ».

On ne saurait trop louer le Parlement de ce soin ni d'avoir compris qu'au siècle actuel l'une des principales pré-occupations de l'individu consiste à résoudre les problèmes des transports. Depuis cinquante ans, il est peu d'industries qui aient autant retenu l'attention des techniciens, autant intéressé le grand public et progressé aussi rapidement que la construction des véhicules. M. Marcel Prévost affirme que le xx^e siècle restera connu dans l'Histoire sous le nom de siècle de la vitesse. Il est certain que l'homme, renonçant à chercher plus longtemps l'élixir de longue vie et doutant parfois de l'éternelle survie, a voulu prolonger son existence pratique en réduisant les temps morts, en augmentant ses possibilités d'action, en approchant à sa portée les objets désirables, en se déplaçant enfin vers ceux qui ne pouvaient venir à lui. Pour vaincre le Temps, il s'est attaqué à l'Espace. En pays sauvage, la route et le rail constituent sur le sol la

(1) Convention du 17 mai 1920, Doc. Parl. Ch., n° 862.

(2) Convention du 30 novembre 1920, Doc. Parl. Sénat, n° 562.

(3) Voir rapport RABIER au Sénat, Doc. Parl. Sénat, n° 627.

trace visible de l'établissement de notre civilisation et comme l'empreinte de ses premiers pas.

A plus forte raison dans un vieux pays, l'habitant est-il soucieux de voir les marchandises venir à lui et de pouvoir se déplacer dans de bonnes conditions de rapidité et d'économie.

C'est donc à très juste titre que le législateur français a veillé au maintien des tarifs de chemins de fer au niveau le plus bas. Il a lésé peut-être certains droits et réduit à néant les espoirs justifiés des actionnaires mais devant l'intérêt général ces considérations peuvent être négligées.

De par sa fonction, le législateur est généralement amené à admettre la prééminence de l'Etat sur l'individu et à sacrifier volontiers, par conséquent, certaines minorités au bien commun. Or, en matière de transports, il est bien évident qu'il n'est pas un Français qui n'ait intérêt au maintien de tarifs réduits. Pour fâcheux que puisse apparaître le sort de l'actionnaire, il semble que le législateur l'ait tenu pour imposé par les besoins du pays tout entier.

Mais si l'Etat croit ainsi devoir sacrifier des intérêts particuliers à l'intérêt général, s'il s'efforce de conserver aux transports ferroviaires un caractère de bon marché éminemment souhaitable, n'est-ce pas par la réduction de l'impôt que devraient, en premier lieu, se manifester les effets de cette politique? De toutes les dépenses auxquelles un réseau doit faire face, il n'en est qu'une seule qui soit évitable, qu'une seule qui ne réponde pas à une nécessité économique inéluctable : l'impôt. Un réseau ne peut éviter de consommer du charbon ni de payer son personnel; quant à ses charges financières, il ne peut que les réduire, et avec l'aide encore de l'Etat, à un minimum compatible avec le maintien de son crédit, mais il lui est loisible avec l'agrément du législateur de supprimer intégralement la charge fiscale.

Le fondement de l'impôt réside dans le devoir qu'a toute personne physique ou morale d'un pays de contribuer aux dépenses collectives d'intérêt général en fonction de ses

facultés. Envers le pays, les chemins de fer font leur devoir en maintenant très bas le niveau de leurs tarifs selon le désir du législateur. Mais il appartient à l'Etat de ne pas entraver la réalisation du programme que lui-même a tracé, de ne pas exiger plus que sa part d'une industrie qui a exécuté ce qu'on attendait d'elle en fournissant à bon compte le service public qu'on lui demande.

Il existe un défaut de logique dans la politique du législateur qui, dans un même instant, par des moyens contraires, prétend servir l'intérêt du pays en allégeant, d'une part, et en aggravant de l'autre les charges que supporte une industrie dont le produit doit rester bon marché. Cette politique révèle un défaut plus grave lorsque le dégrèvement est obtenu au détriment d'une classe sociale et la majoration des charges imposées au profit du Trésor public.

Cet état de choses révèle l'idée que le législateur semble se faire du rôle des chemins de fer dans un pays. Ce rôle lui paraît comporter une double série d'obligations, les unes envers le public, les autres envers le Trésor.

Dans l'intérêt de la population, les réseaux doivent assurer les transports aux plus bas prix en tenant compte de considérations d'ordre national ou social plutôt que de la stricte application des principes commerciaux d'exploitation industrielle. C'est ainsi que, dans l'intérêt national, les réseaux sont invités à appliquer au transit international des tarifs préférentiels destinés à favoriser le développement des ports et de la marine du pays. C'est ainsi encore que des prix de transports réduits sont accordés à certaines industries lourdes pour leur permettre de faire aux produits étrangers une concurrence victorieuse.

Les réseaux prennent également un caractère d'œuvre sociale lorsqu'ils appliquent aux transports d'ouvriers des tarifs si ridiculement bas qu'ils exercent une influence désastreuse sur les résultats financiers. Les ouvriers et employés qui habitent la banlieue et profitent d'abonnements

de travail peuvent être tenus pour responsables de la majeure partie des déficits couverts par le fonds commun.

En 1927, le réseau de l'Etat a prélevé, en effet, dans le fonds commun une somme de 271.162.000 francs pour couvrir son déficit dont 158.000.000 avaient pour origine l'exploitation des lignes de banlieue. Sur les lignes de petite banlieue de l'Etat, le nombre des voyages effectués par les titulaires de cartes d'abonnement de travail représentait 70,63 % du nombre total des voyages et ne rapportait au réseau que 38,52 % du total des recettes (1).

Il peut paraître choquant que la charge du transport presque gratuit de travailleurs qui appartiennent à tous les corps de métiers incombe non pas à leurs employeurs respectifs, mais à une seule et même industrie.

Cependant il est compréhensible que le législateur ait trouvé plus commode de demander aux chemins de fer dont il contrôle les tarifs un effort en faveur de l'hygiène des travailleurs, de la solution du problème du logement et de la paix sociale.

Mais en dehors de ces devoirs variés imposés aux Compagnies de chemins de fer dans l'intérêt de la population, un autre rôle leur a été assigné par le législateur : celui d'auxiliaire et de pourvoyeur du Trésor public.

La volonté de faire des Compagnies des auxiliaires du Trésor se révèle dans les travaux préparatoires de la Convention de 1921. L'un des buts essentiels de cette Convention a été de renforcer le crédit des réseaux en remplaçant par un gage établi sur les tarifs les systèmes anciens, soit de garantie d'intérêts pour les Compagnies concessionnaires, soit de couverture des déficits par le Trésor pour le réseau de l'Etat. Mais ce renforcement du crédit des Compagnies ne leur était pas accordé par l'Etat d'une façon désintéressée. Pour

(1) Chemins de fer de l'Etat. Compte d'administration (exercice 1927. Rapport sur l'exécution des opérations et des dispositions budgétaires ainsi que sur la marche des services pendant l'année 1927.

alléger le Budget dont les charges avaient été multipliées par la guerre, pour aider le Trésor qui émettait des emprunts sous toutes les formes imaginables, il fallait, d'une part, donner aux réseaux une garantie extra budgétaire et, d'autre part, mettre les Compagnies à même de contracter sous leur nom des emprunts effectivement destinés au Trésor. Les Compagnies devenaient de la sorte les auxiliaires du Trésor, les banquiers de l'Etat (1).

En outre de ce rôle d'auxiliaires, un rôle de pourvoyeurs du Trésor incombe encore aux réseaux. Non seulement, ils doivent servir de collecteurs de l'impôt sur les transports payés par les usagers mais il leur faut encore acquitter une lourde charge fiscale qui les fait contribuer utilement à l'équilibre du budget de l'Etat.

Il conviendrait cependant de ne pas oublier que les Compagnies ont déjà contribué d'une façon importante au rétablissement de l'équilibre budgétaire national en prenant à leur charge le déficit du réseau de l'Etat dont la couverture incombait au Trésor. Ce service rendu à l'Etat est loin d'être négligeable puisque le déficit du réseau de l'Etat représente environ 270 millions en 1927 et 220 en 1928.

Ce rôle que l'Etat impose aux réseaux et qui transforme les guichets des gares en recettes auxiliaires des contributions et les Compagnies en banquiers de l'Etat n'était acceptable que considéré comme un procédé paresseux et provisoire pour faire face à une crise financière grave. En temps normal, de même que les tarifs de transport doivent être maintenus aussi bas que possible et pour cette raison également, les impôts sur les transports et les réseaux doivent conserver un caractère de grande modération.

Nous n'étudierons pas la situation financière actuelle

(1) Voir les observations de M. Yves LE TROCQUER, Ministre des Travaux Publics, 25 août 1921. (*Journal Officiel*, Ch., p. 3695.)

Voir aussi l'article de M. André LIESSE dans l'*Economiste Français*, du 29 octobre 1921.

des réseaux pour rechercher si des majorations de tarif résultant de l'application de la Convention de 1921 ne vont pas, dans un avenir prochain, apparaître nécessaires. En pareil cas, les ressources indispensables aux Compagnies devraient résulter, non pas d'une majoration des prix demandés au public, mais d'un abandon par l'Etat d'une fraction de la part qu'il prélève.

Nous avons montré que l'Etat peut consentir cet abandon tout en conservant à son prélèvement actuellement léonin une belle importance.

Nous avons déjà examiné quel avait été le sort de l'actionnaire des Compagnies de chemins de fer et mis en relief la perte qu'il avait subie en capital, en intérêts, voire même en espoirs de bénéfices à percevoir lors du rachat éventuel du réseau par l'Etat.

En ce qui concerne les actionnaires, la politique économique suivie par nos gouvernants semble pouvoir s'exprimer de la façon suivante : dans toute industrie contrôlée par l'Etat, le rôle d'entrepreneur doit être assumé par le Trésor Public qui en accepte les chances bonnes ou mauvaises. Quant aux particuliers qui peuvent être actionnaires de telles entreprises, ils doivent se résigner à jouer le simple rôle de porteurs d'obligations très faiblement intéressés aux résultats de l'affaire. Le rendement de leurs titres ne peut pas tomber au-dessous d'un minimum garanti mais ne peut guère s'élever au-dessus de ce chiffre. Le sort de ces capitalistes intéresse d'ailleurs peu l'Etat qui s'efforce de réduire avec sévérité leurs dividendes et la valeur en capital de leurs actions.

Il paraît assez anormal que le législateur d'un Etat freine systématiquement l'activité de ses sujets. Telle est cependant, en France, son attitude à l'égard des salariés et des actionnaires des industries qu'il contrôle. Il détruit chez les premiers le goût de l'effort intense et productif par le mode de calcul du salaire; il décourage chez les seconds

l'esprit d'entreprise en les privant de la part de profits et même de capital auxquels ils estiment avoir droit.

Cette triple transformation du salarié en fonctionnaire, de l'actionnaire en obligataire et de la Société en auxiliaire du Trésor public qui caractérise l'évolution de l'industrie des chemins de fer menace-telle également toutes les industries dont l'Etat prendra le contrôle? Nous n'osons l'affirmer et tirer de l'examen des Chemins de fer une conclusion aussi générale. Mais les faits semblent cependant le laisser craindre.

CHAPITRE XIV

L'INDUSTRIE DES PRODUITS CHIMIQUES

Parmi les industries qui jouent dans la vie économique d'un pays un rôle prééminent, il en est peu qui aient évolué en France aussi rapidement que l'industrie chimique. La science de la chimie est née il y a moins d'un siècle et ses applications pratiques et industrielles sont plus récentes encore. Avant la guerre, cette industrie était peu développée en France; c'est de l'étranger que nous venaient la plupart des produits chimiques qui nous étaient nécessaires. Il n'existait qu'un nombre restreint de producteurs français. Ces quelques entreprises avaient, pour la plupart, le caractère d'affaires de famille; elles étaient gouvernées par un petit groupe très fermé d'actionnaires, spécialisées dans l'élaboration d'un nombre de produits limité et outillées enfin pour une fabrication restreinte.

La guerre obligea les industriels français à développer rapidement cette industrie pour la mettre en état de répondre aux besoins de la défense nationale. D'immenses usines furent alors organisées et constituées de toutes pièces pour fournir les tonnes d'explosifs, de gaz toxiques, de poudres et de colorants que le Ministère de l'Armement demandait.

Quand les hostilités s'achevèrent, de grandes sociétés se constituèrent qui reprirent en main ces outils de production pour les adapter aux besoins de la paix.

Des fusions intervinrent ensuite qui réunirent, sous le

contrôle d'un nombre restreint de groupes industriels très puissants une capacité de production devenue considérable.

Dès avant la guerre, le terme d'industrie chimique englobait des entreprises produisant des matières tellement différentes qu'une comparaison entre elles était rendue difficile. Il y a peu d'analogies entre le laboratoire qui fournit des parfums ou des colorants chimiques et l'usine qui fabrique des engrais.

Mais si l'on veut tenter une comparaison entre la situation actuelle de l'industrie des produits chimiques et celle qui existait avant la guerre, on se heurte à d'insurmontables difficultés.

L'évolution de cette industrie, l'essor prodigieux qu'elle a pris au cours des hostilités interdisent tout rapprochement utile.

La nature de la production a varié. Telle firme spécialisée autrefois dans l'élaboration de produits coûteux et peu abondants se consacre aujourd'hui essentiellement à la fabrication de matières pondéreuses et de faibles prix. La localisation de l'industrie a changé car de nombreuses usines sont nées pendant la guerre en territoire non envahi. La nature des salariés s'est modifiée : au personnel restreint et spécialisé nécessaire pour élaborer des produits délicats a fait place souvent la main-d'œuvre grossière des manœuvres employés à des fabrications massives mais simples.

Enfin, pour nombre d'entreprises, les documents antérieurs à la guerre font entièrement défaut. Les destructions par le fait de l'ennemi, les négligences lors des fusions de sociétés ou la destruction systématique des vieilles et encombrantes archives en sont la cause.

En raison de ces difficultés, nous avons dû renoncer, souvent alors même que nous disposions d'éléments importants, à établir pour l'industrie des produits chimiques un tableau aussi complet que celui que nous avons dressé en ce qui concernait l'industrie houillère ou celle des chemins de fer.

Tous les documents sur lesquels est fondée notre étude en cette matière, nous ont été remis directement par les sociétés de produits chimiques. Le Comité central des produits chimiques nous avait, en effet, autorisé à mener parmi ses adhérents et avec son appui une enquête à laquelle la plupart des firmes ont répondu avec une précision dont nous leur savons gré. Nous prions leurs dirigeants de trouver ici l'expression de notre gratitude et regrettons vivement de n'avoir pu tirer davantage des documents qu'ils nous ont fournis. Le caractère fragmentaire de ceux-ci a rendu les généralisations difficiles et nous n'aurions pu utiliser pleinement tous les renseignements dont nous disposions qu'en citant le nom des firmes qui nous les avaient communiqués, ce que nous tenions à éviter.

1° Salaires.

C'est surtout en matière de salaires que la comparaison de la période antérieure à la guerre à la période actuelle nous est apparue comme irréalisable.

D'une part, en effet, la composition du personnel s'est modifiée et nous croyons pouvoir affirmer que cette transformation s'est réalisée par un abaissement du niveau social moyen des salariés. Une entreprise qui se développe augmente le nombre de ses employés subalternes plus vite que celui des membres de son état-major. D'autre part, une fabrique de produits chimiques qui accroît sa production de matières pondéreuses de fabrication simple doit embaucher un personnel nombreux mais de qualité inférieure.

Comparer aux deux époques indiquées le salaire moyen obtenu en divisant le salaire total par le nombre des salariés ne pourrait donner aucun résultat intéressant en raison de ces transformations dans la composition du personnel salarié.

Si l'on ne peut évaluer utilement le salaire moyen et en suivre l'évolution, il est possible en revanche d'étudier avant la guerre et actuellement la composition du salaire.

Sur ce point, notre enquête a porté sur un groupe d'entreprises qui, en 1927, occupaient ensemble plus de 3.000 ouvriers et, avec un capital total de 95.000.000, faisaient un chiffre d'affaires de près de 170 millions. Ces mêmes firmes, en 1913, n'occupaient que 540 ouvriers et les chiffres globaux de leur capital et de leurs ventes n'atteignaient l'un et l'autre qu'une dizaine de millions. Quelques réserves qu'il convienne de faire lorsqu'on étudie des époques aussi dissemblables, nous croyons pouvoir tenir pour révélateur de l'évolution des salaires en ce qui concerne leur composition les deux pourcentages suivants. En 1913, pour les entreprises considérées, le total des charges sociales et des compléments du salaire tels que nous les avons définis en étudiant l'industrie extractive correspondait à 7,31 % du salaire global. En 1927, ce pourcentage est passé à 11,67 %.

Nous insistons sur ce point qu'il convient de ne pas tenir ces deux chiffres pour rigoureusement exacts. Nous estimons que l'un comme l'autre sont inférieurs à la réalité et que la part du salaire qui n'est pas proportionnelle au travail fourni est sous-estimée mais on peut les comparer l'un à l'autre, ce qui permet de constater une identité de tendance des salaires qu'ils soient payés par l'industrie des produits chimiques, par l'industrie minière ou par celle des transports par rail.

Ici encore, les modes de calcul du salaire se sont assouplis et celui-ci s'est adapté aux besoins du personnel au lieu de n'être, comme autrefois, qu'une fonction du travail utile fourni.

Nous avons dit que nous jugions inférieure à la vérité les deux pourcentages de 7,31 % et 11,67 %. En effet, de très nombreuses usines de produits chimiques situées loin de toute ville doivent, pour s'assurer une main-d'œuvre, fournir à leur personnel des maisons ouvrières, aménager

l'adduction de l'eau, de l'électricité, organiser des groupements d'achat en commun, des coopératives. Or, ces dépenses de premier établissement, de fournitures ou d'entretien ne sont, en général, pas comptabilisées sous des rubriques particulières. Elles se fondent dans les comptes d'immeubles ou de frais généraux et il faudrait se livrer à des recherches longues ou délicates pour les en faire ressortir.

2° Impôts.

Nous avons pu réunir des documents précis relatifs aux impôts payés avant la guerre, d'une part, et en 1927, d'autre part, par plusieurs sociétés de produits chimiques. Ces documents doivent être distingués en deux catégories.

En premier lieu, trois groupes d'entreprises qui, actuellement, après absorption de l'un d'eux, n'en forment plus que deux, nous ont donné des renseignements complets sur les deux périodes envisagées et nous ont ainsi permis de comparer avec précision la situation fiscale antérieure à la guerre à la situation actuelle.

En second lieu, deux grandes firmes nous ont fourni des chiffres afférents à 1927 mais, par suite de circonstances diverses, fusions et destructions imputables à la guerre, elles n'ont pu nous donner aucun élément de documentation concernant 1913.

C'est d'après ces divers documents que nous avons obtenu les résultats ci-dessous auxquels nous ne pouvons accorder qu'une valeur précaire en raison de leur défaut de généralité, mais qui nous paraissent cependant présenter quelque intérêt en ce qu'ils confirment les conclusions de nos enquêtes dans d'autres branches de l'industrie.

En 1913, trois sociétés de produits chimiques, dont le chiffre des ventes atteignait un total de 9.598.000 francs, versaient ensemble à titre d'impôts un total de 170.200.

francs ce qui représentait une charge fiscale égale à 1,773 % du chiffre d'affaires.

Quatorze ans plus tard, les trois sociétés en question n'en formaient plus que deux et leur chiffre d'affaires s'était accru jusqu'à dépasser 166.860.000 francs. Le total des impôts était alors de 10.826.200 francs et représentait 6,488 % du chiffre d'affaires.

Quant aux deux sociétés, qui n'ont pu nous fournir que des renseignements sur leur charge fiscale actuelle, elles ont acquitté en 1927 un montant d'impôts correspondant pour l'une à 5,49 % et pour l'autre à 8,62 % de leur chiffre d'affaires respectif.

Si l'on adopte donc comme indice du rapport de l'impôt au chiffre des ventes les pourcentages de 1,77 en 1913 et de 6,48 qui apparaît en 1927 comme une moyenne plutôt faible, le coefficient de majoration ressort à 3,66.

Ainsi donc la charge fiscale qui pèse sur chaque franc de produits chimiques vendus par l'entreprise a été multipliée par 3,66 entre 1913 et 1927. Si l'on tient compte de la dépréciation de la monnaie française et qu'on multiplie par le cours moyen du franc-or en 1927, soit 4,92, ce coefficient de majoration on en arrive à conclure que, en moyenne, chaque unité de poids d'un produit chimique est grevée d'une part d'impôts plus de *dix-huit fois* plus lourde que celle qu'il supportait en 1913.

3^e Dividendes.

Les éléments qui nous ont servi de bases pour suivre l'évolution des dividendes sont les mêmes que ceux que nous avons utilisés pour étudier l'impôt pesant sur l'industrie des produits chimiques. Notre enquête a porté sur les mêmes sociétés et nous a donné les résultats réunis dans le tableau ci-dessous :

DIVIDENDES RÉPARTIS PAR QUELQUES SOCIÉTÉS DE PRODUITS CHIMIQUES

	1913	1927
I. Chiffre d'affaires	9.598.600	166.861.300
II. Bénéfices bruts répartis (dividendes et tantièmes)	1.277.067	15.255.946
III. Bénéfices nets versés aux actionnaires et administrateurs	1.187.805	11.748.504
IV. Rapport des bénéfices nets au chiffre d'affaires	12,363 %	7,048 %

Pour évaluer le coefficient de majoration du chiffre des bénéfices nets répartis, il importe de tenir compte de la dévalorisation du franc. Or, en 1927, le cours moyen du franc-or a été 4,92. Il en résulte que, de 1913 à 1927, le montant des dividendes et tantièmes a été multiplié par :

$$\frac{4,92 \times 7,048}{12,363} = 2,804$$

Ce coefficient de 2,804 nous paraît d'ailleurs supérieur à la vérité. Nous n'avons pas retenu dans notre enquête les chiffres fournis par une des plus importantes sociétés françaises de produits chimiques parce que nous n'avions que des renseignements afférents à 1927 et aucun document comparable relatif à 1913. Mais pour 1927, en ce qui concerne cette Société qui, à elle seule, fait un chiffre d'affaires supérieur à un demi-milliard, le rapport des bénéfices répartis au chiffre d'affaires n'est que de 6,065 % au lieu de 7,048 % que nous avons adopté pour 1927.

Si l'on retient néanmoins ce coefficient de 2,804 on constate qu'il confirme les résultats trouvés en étudiant la situation des houillères. Dans l'une et l'autre de ces industries, la part des actionnaires a été sensiblement triplée entre la période normale antérieure à la guerre et l'époque actuelle. L'évolution des dividendes comme celle des impôts

se révèlent donc analogues dans ces différentes branches de l'activité humaine et l'industrie houillère semble bien mériter le titre d'industrie-type que nous lui avons accordé.

4° *Parts relatives des trois participants au produit de l'industrie chimique.*

Nous avons repris les mêmes éléments pour comparer les parts relatives que les salariés, les actionnaires et l'Etat prennent dans le produit de l'industrie chimique.

D'une part, nous disposions pour 1913 et pour 1927 de données complètes relatives à trois sociétés importantes que nous désignerons sous le nom de A, B et C. D'autre part, nous avons des renseignements relatifs à 1927 seulement concernant une firme considérable que nous nommerons D et dont le chiffre d'affaires dépasse un demi-milliard.

En prenant pour indice 100 dans chacun des cas examinés, ce que nous avons nommé la plus-value industrielle, c'est-à-dire le total obtenu en additionnant les sommes dépensées au profit du personnel, celles versées à l'Etat et celles enfin distribuées aux actionnaires, on arrive aux conclusions réunies dans le tableau ci-dessous :

RÉPARTITION DU PRODUIT DE L'INDUSTRIE CHIMIQUE ENTRE LES SALARIÉS.
LES ENTREPRENEURS ET L'ÉTAT.

	1913		1927	
	Ensemble des Sociétés A, B et C	Société D	Ensemble des Sociétés A, B et C	Société D
Ensemble : salaires + impôts + bénéfices répartis.....	100 »		100 »	100 »
Total des dépenses au profit du personnel.....	46,98		56,36	56,79
Total des impôts	6,23		18,09	18,27
Total des bénéfices répartis..	46,77		25,54	24,92
	99,98		99,99	99,98

Il est remarquable de constater l'identité des parts relatives dans un ensemble de sociétés d'importance moyenne, d'une part, et dans une grande compagnie, d'autre part. Cette parfaite correspondance permet de tenir pour représentatifs de la situation moyenne de l'industrie chimique les pourcentages ainsi déterminés.

La comparaison des parts en 1913 à celles de 1927 met ici encore en relief l'augmentation de la part des salariés et surtout la majoration de la charge fiscale et la réduction des dividendes répartis.

CHAPITRE XV

LA MÉTALLURGIE

Nous n'avons pu procéder dans l'industrie métallurgique à une enquête comparable à celle que nous avons été autorisé à mener parmi les sociétés houillères ou les fabricants de produits chimiques. Conter les inutiles démarches que pendant une année entière nous avons tentées auprès des grandes entreprises, de leurs syndicats, de leurs comités, dire les encouragements que nous avons reçus et les vaines promesses qui nous ont été faites présenterait peut-être quelque intérêt dans une étude de la psychologie des grands industriels français. Mais dans un travail objectif dont le seul but consiste dans la recherche de documents précis, ces commentaires seraient déplacés.

Or nous n'avons pas pu obtenir que nous soient communiqués les renseignements dont nous avons besoin pour dresser de l'évolution des charges de l'industrie métallurgique un tableau satisfaisant. Les chiffres qu'il nous a été possible de réunir ne constituaient que des données trop fragmentaires et trop peu cohérentes pour servir de base à une étude sincère de la métallurgie en général.

Nous tenons cependant à faire figurer ici un graphique qui résume les résultats des très remarquables travaux statistiques effectués par le Groupe des Industries métallurgiques, mécaniques et connexes de la Région Parisienne et qui met en évidence l'évolution du salaire des métallurgistes parisiens.

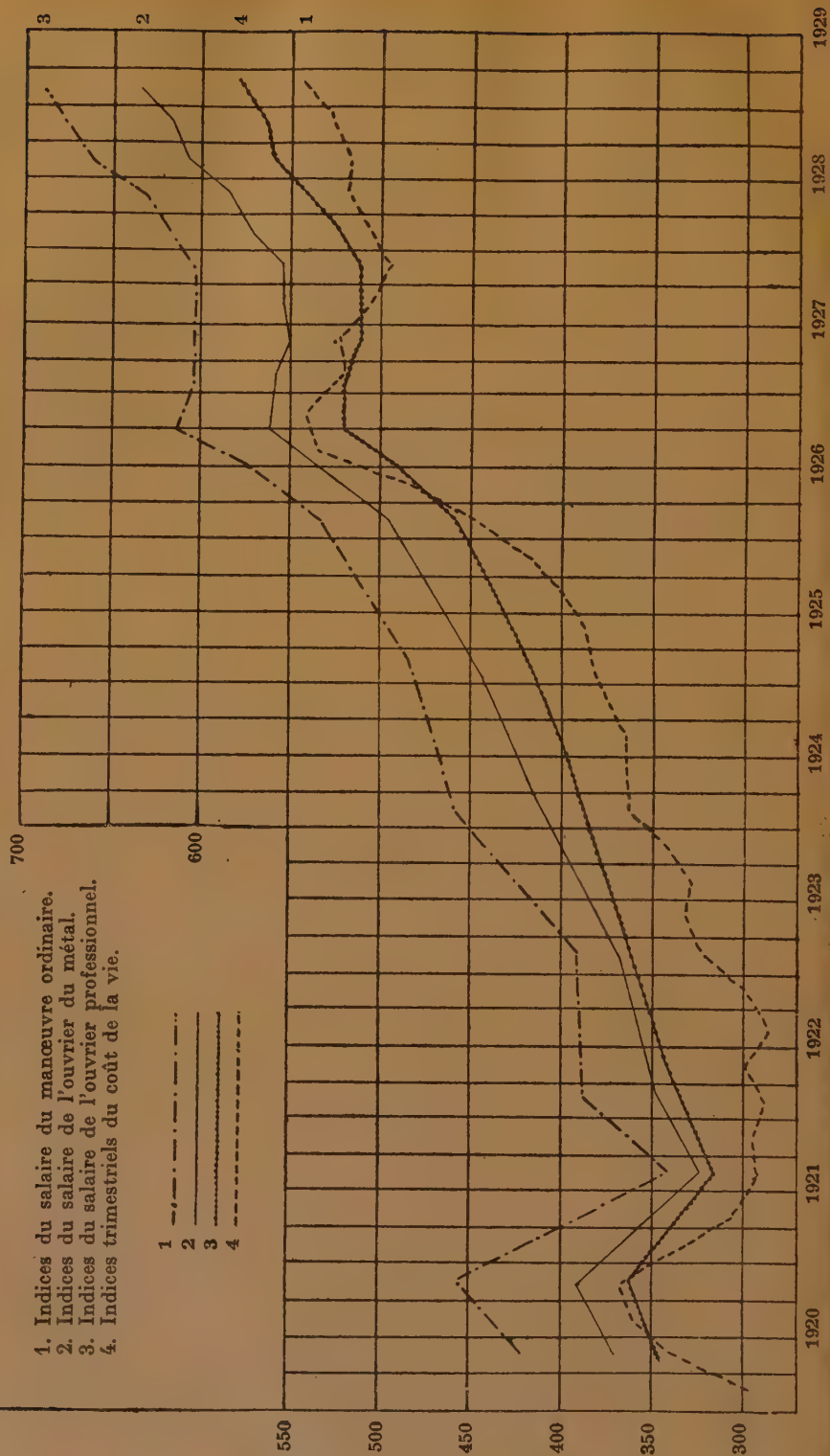
De l'examen de ce graphique se dégagent plusieurs conclusions qu'il est intéressant de noter.

Si l'on considère, en effet, d'une part la courbe représentative du coût de la vie et, d'autre part, celle des salaires, on constate qu'elles ont toutes deux évolué dans le même sens et que le coût de la vie a exercé sur le niveau des salaires une influence primordiale. Mais ces deux courbes ne sont pas parallèles : l'évolution du coût de la vie se manifeste par une ligne brisée, souple, hésitante alors que celle des salaires révèle une rigidité plus grande. Ces deux courbes, d'autre part, tendent à s'écarter progressivement l'une de l'autre et révèlent ainsi que les salaires ont été augmentés plus vite que ne s'élevait le coût de la vie.

Si, d'autre part, on compare les courbes qui figurent le salaire des manœuvres et celui des ouvriers professionnels, on s'aperçoit que les métallurgistes spécialisés ont vu leur situation s'améliorer moins vite que celle des manœuvres entre 1920 et 1929 et que cette différence de traitement a été s'accroissant au détriment des professionnels.

Nous reprendrons plus loin l'étude des conclusions qui se dégagent de ces constatations.

Les Variations comparées des salaires et du coût de la vie dans les Industries du Métal de la Région Parisienne 1920-1929



Graphique VII

CHAPITRE XVI

ÉVALUATION DIRECTE DE LA CHARGE FISCALE IMPOSÉE AU COMMERCE ET A L'INDUSTRIE

Remarque préliminaire.

Afin de ne pas alourdir le présent chapitre qui ne doit figurer qu'à titre de vérification des résultats de notre enquête relative à l'impôt, on ne raisonnera pas sur le détail des chiffres donnés par les statistiques officielles mais sur des résultats globaux qu'un classement a fait apparaître.

Il importe cependant d'indiquer comment on est parvenu aux résultats qui seront invoqués. Un appendice à ce chapitre contient, en conséquence, l'énoncé des méthodes employées pour analyser les documents officiels et permet de vérifier l'exactitude des chiffres globaux utilisés ici.

*
**

On a, dans les chapitres précédents, fondé toute l'étude de l'impôt payé par les entreprises sur les chiffres fournis par ces entreprises. Cette forme d'enquête présente un double inconvénient. En premier lieu, on ne peut par ce procédé étudier qu'un nombre restreint d'affaires et même si l'on s'efforce d'élargir le champ de l'enquête, on ne peut conclure à la généralité des résultats obtenus. Ce qui apparaît comme vrai pour plusieurs Sociétés peut souvent être

étendu au cas de toutes les Sociétés qui ont la même forme d'activité économique. Mais si, dans les limites d'une même branche d'industrie, la généralisation peut être ainsi tentée avec des chances d'erreur restreintes, du moins n'est-on pas toujours certain de pouvoir étendre sans erreur les résultats ainsi trouvés à l'ensemble du commerce et de l'industrie.

En second lieu, quelque confiance que l'on ait dans la documentation fournie par les industriels et les commerçants, il est bon de vérifier leurs dires par des documents officiels publiés par l'Administration.

C'est le but du présent chapitre. On s'y efforcera de retrouver parmi le total des revenus de l'Etat les sommes qui ont été prélevées sur les revenus d'origine commerciale ou industrielle.

C'est une tâche extrêmement malaisée que de rechercher dans les statistiques officielles du Ministère des Finances quels sont les taxes et impôts qui pèsent sur le commerce et l'industrie. On s'y heurte à des difficultés variées; les unes d'ordre théorique, les autres d'ordre purement matériel.

Au point de vue théorique, il importe en premier lieu de définir avec précision ce qu'il faut entendre par charges fiscales grevant les commerçants et industriels.

Parmi les différentes sommes payées à l'Etat par un commerçant, il faut distinguer celles qui sont acquittées par lui à raison de son activité professionnelle et celles qu'il paie pour d'autres raisons indépendantes de sa profession. On ne recherche pas ici ce que rapporte au Trésor une classe de citoyens, mais un groupe de professions. Faisant donc abstraction de toute sa vie non professionnelle, on ne retiendra que les charges fiscales lui incombant en raison de son activité commerciale. Cette distinction, nécessaire dans le cas de l'individu commerçant devient d'ailleurs inutile lorsqu'il s'agit d'une société dont l'existence est strictement limitée à la vie professionnelle.

D'autre part, il est impossible de déterminer quelle est

la part d'impôt que le commerçant répercute sur ses clients et quelle est celle qui reste définitivement à sa charge. On sait comment l'ensemble des impôts spéciaux relatifs à certains objets déterminés entrent directement dans le prix de revient de ces objets. Les autres charges fiscales qui atteignent non pas un produit déterminé mais l'ensemble de la production viennent se perdre dans le compte des frais généraux. Le montant de ce compte englobe avec les impôts toutes les autres dépenses d'ordre général qu'on ne peut imputer directement à aucun produit déterminé. On en répartit le total entre tous les produits dont le prix de revient se trouve ainsi majoré proportionnellement à leur valeur.

La clientèle n'est pas animée de sentiments différents à l'égard de chacun des nombreux postes du prix de revient. Elle n'est pas disposée à accepter de payer au delà d'un certain prix pour cette seule raison que l'excédent provient d'impôts acquittés par l'industriel. Le producteur ou l'intermédiaire s'efforceront toujours de récupérer sur l'acheteur l'impôt qu'ils ont acquitté. Mais il n'est pas de règle générale relative aux résultats de cette tentative. Selon l'état du marché, selon le prix que la clientèle est disposée à payer, une fraction plus ou moins grande du fardeau fiscal restera définitivement à la charge du commerçant.

Il faudra donc ici négliger ce problème insoluble de l'incidence de l'impôt et s'attacher uniquement à retrouver qui verse l'argent dans les caisses de l'Etat sans rechercher à qui appartenait, en dernière analyse, cet argent. Il faudra renoncer, le plus souvent, à déterminer quel patrimoine se trouve appauvri en fin de compte par ce versement et ne considérer que l'identité du premier payeur quand bien même il ne ferait qu'une avance devant être récupérée sur le bien d'autrui.

Malgré cette simplification, il subsiste encore des difficultés théoriques pour déterminer, en ce qui concerne chaque impôt, l'identité de celui qui l'acquitte et s'il est commerçant. En matière de contributions directes, le payeur est

nominalement désigné sur les rôles et la question théorique est simple. Il en va de même en ce qui concerne les droits de timbre ou d'enregistrement. Sont payés par les commerçants tous les droits relatifs à des opérations commerciales. Mais il est des opérations de caractère civil portant sur des biens qui appartiennent à des commerçants en raison même de leur activité commerciale : il faudra donc rechercher à la fois la nature des opérations et la nature des biens sur lesquelles elles portent. En matière de contributions indirectes, on doit considérer que la taxe est payée par le consommateur du produit ou du service qui en est grevé. On aura donc à examiner si le premier acheteur de ce produit est commerçant pour savoir s'il faut imputer au commerce la charge de la taxe.

En résumé, on tiendra dans ce chapitre pour charges fiscales imposées au commerce et à l'industrie toutes celles qui ont pour assiette la possession du capital nécessaire aux opérations commerciales, ces opérations elles-mêmes, les consommations nécessaires à leur exécution, la perception enfin du revenu qui en provient (1).

Ces solutions aux problèmes d'ordre théorique laissent subsister toutes les difficultés matérielles.

Les diverses administrations qui dépendent du Ministère des Finances publient des statistiques annuelles qui ne distinguent pas la quote part des diverses catégories de contribuables. Il est donc matériellement impossible de déterminer pour une année donnée le montant exact des sommes payées au fisc par les entreprises industrielles et commerciales. Tout au plus peut-on effectuer le récolement dans ces statistiques des sommes afférentes à des impôts acquittés

(1) Ainsi, par exemple, si nous prenons le cas d'un confiseur, nous tiendrons pour charges fiscales de son commerce la contribution foncière qu'il acquitte sur son usine, les timbres sur les traites qu'il paie, les impôts de consommation sur le sucre qu'il achète, l'impôt sur ses revenus commerciaux enfin.

par ces entreprises et comparer la charge qui pèse sur elles à celle supportée par l'ensemble des contribuables.

Dans les chapitres consacrés aux diverses industries que nous avons étudiées, nous avons distingué les impôts en trois catégories.

Sous la rubrique d'impôts spéciaux, nous avons considéré des charges fiscales qui n'incombent qu'à certaines industries. Tel est le cas de la redevance minière ou de la taxe spéciale sur le chiffre d'affaires des grands magasins.

Par impôts généraux, nous avons entendu ceux qui incombent à tous les contribuables sans que la considération de leur situation sociale entre en ligne de compte : l'impôt foncier, par exemple, est payé par le cultivateur comme par le commerçant ou le rentier.

Enfin, nous avons considéré à part les impôts sur Titres qui sont acquittés à raison de la forme de société choisie par l'entreprise.

Nous adopterons ici également une division tripartite des impôts mais qui ne pourra pas correspondre exactement au mode de classement précédemment utilisé.

Notre but idéal consisterait à ranger les recouvrements fiscaux en deux catégories seulement : d'une part ceux qui trouvent leur origine dans les versements faits au Trésor par les commerçants et, d'autre part, ceux qui proviennent de versements effectués par des non-commerçants. Mais l'impossibilité où nous nous trouvons de pousser à fond cette analyse nous serons contraint de grouper sous une troisième rubrique tous les revenus de l'Etat dont on ne peut déterminer qui en acquitte le montant. Cette catégorie de ressources de l'Etat constituera le résidu insoluble d'une analyse qui ne pourra être complète.

Si l'on reprend le mode de classement adopté dans les chapitres précédents, on constate que l'on passe très facilement de la méthode appliquée plus haut à celle adoptée ici.

1° *Impôts spéciaux.*

Les impôts spéciaux à une catégorie de contribuables se répartissent d'eux-mêmes selon que le contribuable qui les supporte est commerçant ou non et qu'il les acquitte ou non à ce titre.

La liste des impôts spéciaux au commerce et à l'industrie est facile à dresser et leur montant peut, en général, être déterminé avec précision. On ne rencontre dans l'établissement de cette liste que des obstacles d'ordre matériel dont le principal consiste dans l'insuffisance des statistiques publiées par le Ministère des Finances en ce qui concerne les recouvrements des dernières années.

Mais si l'on veut comparer les impôts spéciaux actuels à ce qu'ils étaient avant la guerre, on se heurte aussitôt à d'immenses difficultés. Notre système fiscal a été profondément modifié : quelques impôts ont disparu que de nouvelles charges plus nombreuses ont remplacés; d'autres ont été transformés; tous ont vu leurs tarifs multipliés par des coefficients variables. Il apparaît donc impossible de dresser un tableau de ces impôts avant la guerre et aujourd'hui et de déterminer ce que chacun d'eux est devenu. Tout au plus peut-on calculer le montant global de ces impôts et établir le total des recouvrements opérés par le Trésor aux deux époques considérées au titre d'impôts spéciaux au commerce et à l'industrie.

Nous allons donc parcourir les statistiques concernant un exercice d'avant-guerre et celles relatives à 1927 en y relevant les sommes afférentes à des impôts qui frappent exclusivement les commerçants et les industriels ou qui atteignent des opérations ou des actes qui sont uniquement le fait d'une activité industrielle ou commerciale.

Nous avons choisi comme année antérieure à la guerre l'exercice 1910 qui nous est apparu comme un exercice normal au point de vue économique, éloigné de tout mouve-

ment cyclique brutal et assez loin de 1914 pour que les considérations politiques n'aient pas faussé ses résultats.

Comme année d'après-guerre, nous avons pris 1927, première année de stabilité monétaire depuis 1919. Il eut été préférable de choisir à ce point de vue l'année 1928, mais les statistiques relatives à 1927 sont déjà incomplètes, celles afférentes à 1928 le seraient plus encore.

2° Impôts généraux.

Nous procéderons de la même façon pour les impôts que nous rangeons dans la catégorie des impôts généraux, c'est-à-dire les impôts qui sont acquittés par des contribuables qui peuvent aussi bien être commerçants que ne l'être pas. Mais ici le résidu sera considérable et il sera le plus souvent impossible de distinguer la part qui incombe aux commerçants de la part acquittée par les contribuables non commerçants. Toutes les fois que l'analyse sera réalisable, nous la tenterons en nous efforçant d'éviter des estimations discutables.

De même que nous avons étudié la valeur des documents qui ont servi de base aux précédents chapitres, de même il convient d'examiner la sincérité des chiffres que nous donnerons.

Toutes les fois que nous citerons brutalement un chiffre extrait des statistiques officielles, nous tiendrons ce chiffre pour rigoureusement exact. Mais nous interpréterons ce chiffre en le classant ou non parmi les impôts supportés par les commerçants. Dans un appendice à ce chapitre, nous justifierons cette classification. Dans cet appendice également, nous exposerons selon quelle méthode nous avons analysé certains chiffres globaux fournis par les statistiques pour en répartir le montant entre contribuables commerçants et contribuables non commerçants.

3° *Impôts sur titres.*

Au point de vue économique, les impôts sur titres sont supportés tantôt par le porteur de titres et tantôt par la collectivité qui a émis les actions ou obligations. Il faut donc, pour chaque impôt, étudier d'une part l'identité de celui qui le paie effectivement et examiner, d'autre part, s'il est commerçant ou non.

Ce mode d'analyse de l'impôt contient inévitablement une part d'arbitraire. On s'est efforcé de la réduire autant que possible en étudiant non pas quelques impôts, mais la totalité des ressources fiscales et en menant parallèlement et avec des méthodes identiques l'examen des deux périodes considérées. Le plus grave reproche que l'on puisse faire à l'analyse que nous proposons, c'est qu'elle laisse un résidu. Si ce résidu était réparti entre les commerçants et les industriels, d'une part, et les non commerçants, d'autre part, les charges relatives de l'une et l'autre classe de contribuables, telles qu'elles ressortiront de notre examen, seraient peut-être profondément modifiées.

Au point de vue théorique, cette critique est tellement forte que nous ne tenterons pas de la réfuter. Mais, pratiquement, rien ne prouve que la répartition de ce résidu modifierait dans un sens plutôt que dans l'autre les parts respectives d'impôts supportés par les deux classes de contribuables envisagées.

Nous considérerons donc que les résultats de notre analyse partielle, s'ils ne sont exacts que dans les limites où cette analyse a pu être réalisée, donnent néanmoins une précieuse indication sur les tendances de l'évolution des impôts au cours des quinze dernières années.

Ces résultats se résument dans le tableau suivant :

(Voir le tableau page 261)

**ÉVOLUTION DE 1910 A 1927 DE LA PART DE CHAQUE CATÉGORIE D'IMPÔTS
SUPPORTÉE PAR LES DIVERSES CLASSES DE CONTRIBUABLES**

Impôts	1910		1927		Coefficients d'augmentation des sommes
	Sommes	%	Sommes	%	
I. Contributions directes :					
Part supportée par le commerce et l'industrie	301.035.916	26,63	7.256.425.352	51,70	24,10
Part supportée par les non commerçants	283.348.998	25,06	2.069.996.309	14,74	7,30
Part supportée par l'ensemble des contribuables	546.290.328	48,31	4.709.101.830	33,55	8,62
Total des contributions directes.....	1.130.675.242		14.035.523.671		12,41
II. Taxes locales :					
Part supportée par le commerce et l'industrie	8.677.520	5,21	142.666.019	12,85	16,44
Part supportée par les non commerçants.....	35.789.571	21,50	294.876.865	26,58	8,24
Part supportée par l'ensemble des contribuables	121.958.054	73,29	671.875.329	60,56	5,50
Total des taxes locales...	166.425.145		1.109.418.213		6,66
III. Contributions indirectes:					
Part supportée par le commerce et l'industrie	48.731.165	5,56	1.053.051.601	13,80	21,60
Part supportée par les non commerçants.....	520.432.911	59,40	2.176.706.250	28,53	4,18
Part supportée par l'ensemble des contribuables	306.948.477	35,02	4.399.799.653	57,66	14,33
Total des contributions indirectes	876.112.553		7.629.557.504		8,70
IV. Enregistrement :					
Part supportée par le commerce et l'industrie	70.633.248	10,19	1.417.807.407	23,18	20,07
Part supportée par les non commerçants.....	54.042.323	7,80	438.225.306	7,16	8,10
Part supportée par l'ensemble des contribuables	567.870.276	81,99	4.259.078.587	69,65	7,50
Total de l'enregistrement	692.545.847		6.115.111.232		8,74
V. Timbre :					
Part supportée par le commerce et l'industrie	142.690.178	39,76	2.615.435.853	46,42	18,33
Part supportée par les non commerçants.....	82.266.331	22,92	1.006.781.767	17,86	12,23
Part supportée par l'ensemble des contribuables	133.878.103	37,31	2.011.626.792	35,70	15,02
Total des produits du timbre	358.834.612		5.633.844.412		15,70

On a, dans ce tableau, groupé les recouvrements fiscaux d'après les Administrations qui en perçoivent le montant. Dans chacune des masses d'impôts ainsi constituées, on a déterminé quelles sommes trouvent une origine certaine soit dans les versements des commerçants, soit dans ceux des non commerçants. Cette double détermination donne comme résultat non pas la charge effective totale supportée par l'une ou l'autre classe de contribuables mais seulement une fraction, indéterminée d'ailleurs, de ce total. Sans pouvoir préciser le chiffre des impôts acquittés par le commerce, on est ainsi mis en mesure d'affirmer, pour les recouvrements de chacune des administrations fiscales, que ce chiffre est compris entre deux limites. Il est, en effet, au plus égal au total des recouvrements de l'Administration considérée, diminué des sommes dont on a trouvé chez les non commerçants l'origine certaine; il est, d'autre part, au moins égal au montant des versements qui incombent aux seuls commerçants. C'est là tout ce qu'on peut dire du montant effectif global des impôts acquittés par les commerçants et les deux limites qu'on vient d'énoncer sont trop distantes pour qu'on puisse placer ce chiffre entre elles avec quelque précision.

Il faut donc, en interprétant les résultats consignés dans ce tableau, renoncer à obtenir mieux qu'une indication sur les tendances de l'évolution fiscale française.

On comparera dans ce but les chiffres relatifs aux versements effectués au fisc qui ont été reconnus comme émanant soit de commerçants, soit de non commerçants et qui constituent, pour chacune de ces deux classes de contribuables, la limite inférieure certaine de leurs charges fiscales.

Quelle que soit la catégorie d'impôts que l'on étudie ainsi, il apparaît nettement qu'une même évolution a eu lieu, entre 1910 et 1927, dans la répartition de l'impôt entre les contribuables.

Alors qu'en 1910, les commerçants acquittaient

26,63 % du montant total des contributions directes, ils supportent, en 1927, 51,70 % du poids de ces contributions. Leur participation aux impôts locaux est passée de 5,12 % à 12,85 %. En 1910, ils versaient 5,21 % des contributions indirectes payées dans le pays tout entier. Leur part est passée en 1927 à 13,80 % de ce total. Leur contribution aux droits d'enregistrement et de timbre, qui était respectivement de 10,19 % et de 39,76 % de l'ensemble des recouvrements, est passée respectivement à 23,18 et 46,42 %.

En face de la majoration de la fraction exigée des commerçants dans l'acquittement des divers groupes d'impôts, il est intéressant de noter l'évolution correspondante de la part demandée aux non commerçants. Cette part relative a, parfois, été légèrement majorée : c'est ainsi que les non commerçants acquittent 26,58 % des taxes locales, contre 21,50 % en 1910. Mais, le plus souvent, elle a été réduite et, parfois dans des proportions considérables : tel est le cas pour les contributions directes, les contributions indirectes et le timbre dont les pourcentages incombant aux non commerçants passent respectivement de 25,06 %, 59,40 % et 22,92 % à 14,74 %, 28,58 % et 17,86 %. En ce qui concerne, en particulier, les contributions indirectes, il est intéressant de noter que la part des non commerçants a été réduite de moitié cependant que celle des commerçants a été plus que doublée.

Si, au lieu d'étudier les parts relatives, on examine les montants absolus des impôts payés par chaque classe de contribuables, on obtient des résultats qui révèlent avec la même clarté les tendances de notre fiscalité. C'est ainsi qu'on a calculé les sommes versées en 1910 et en 1927 au titre de chaque catégorie d'impôts par les commerçants et les non commerçants et fait ressortir les coefficients d'augmentation de ces sommes. L'examen de ces coefficients de majoration donne des résultats très homogènes. En ce qui concerne les non commerçants, ces coefficients sont compris entre 4 et 12. Pour les commerçants, ils oscillent entre 16 et 24.

On ne saurait accorder à ces résultats une valeur générale et absolue, étant donné la façon dont ils ont été obtenus. On ne saurait, en particulier, considérer comme démontré d'une manière irréfutable que l'impôt incombant aux commerçants a été, depuis 1910, affecté d'un coefficient compris entre 16 et 24 pendant que les charges fiscales des non commerçants étaient multipliées par un facteur compris entre 4 et 12. Notre analyse, en effet, n'a porté que sur une portion de chaque catégorie d'impôts. Le résidu de recouvrements, dont l'origine n'a pu être retrouvée, peut modifier complètement les résultats auxquels nous avons abouti. Nous ne pouvons même pas affirmer que ce résidu se répartit, en 1910 et en 1927, entre les deux catégories de contribuables envisagées, selon les mêmes proportions.

Toutes ces réserves faites, il n'en reste pas moins extrêmement intéressant de noter la parfaite concordance des résultats que nous avons obtenus, quelle que soit la catégorie d'impôts étudiée. Ils révèlent tous l'augmentation relative de la part d'impôts infligée aux commerçants, en face de la réduction presque générale de la part imposée aux non commerçants. Ils prouvent que la majoration des impôts ne s'est pas produite également pour tous les contribuables et que le coefficient d'augmentation des charges qui atteignent les entreprises a été beaucoup plus élevé que celui relatif aux impôts auxquels les entreprises échappent.

La concordance si parfaite des résultats obtenus paraît être un argument très puissant en faveur de la généralité des conclusions auxquelles ils mènent. Si l'évolution d'une partie des contributions directes se révèle identique à l'évolution d'une partie d'autres revenus fiscaux aussi différents des premiers que le sont les contributions indirectes ou les droits d'enregistrement, il semble, *a fortiori*, que, dans une même catégorie d'impôts, les tendances ont dû être les mêmes. Il semble plus logique d'admettre une évolution homogène de tout notre système fiscal que de considérer que, dans chaque catégorie d'impôts, le hasard a voulu que seules se prêtent à

notre analyse des charges fiscales qui échappent à la règle générale et présentent cette particularité de constituer, par rapport à la moyenne, des exceptions de même sens. La probabilité d'un tel concours de hasards est extrêmement faible et l'on peut, avec une chance d'erreur très minime, ériger en règle générale, la conclusion identique qui découle de l'étude de chaque catégorie de revenus fiscaux.

De même qu'il importe peu au consommateur de savoir si le prix d'un objet est majoré par suite de l'augmentation des salaires, de la majoration des impôts ou de la hausse des profits du fabricant, de même, une entreprise se soucie peu de savoir si le poids d'impôts qu'elle supporte doit être acquitté par elle entre les mains de l'une ou l'autre administration fiscale. C'est le total de la charge fiscale supportée par l'ensemble du commerce et de l'industrie française qu'il faut déterminer; l'examen individuel des produits de chaque administration n'avait pour but que de mettre en évidence l'identité des résultats et de prouver la généralité des conclusions auxquelles on aboutira.

Aux cinq catégories d'impôts considérées plus haut, il faut joindre un impôt qui a été isolé parce que, d'une part, il est perçu par plusieurs administrations et que surtout il ne trouve pas son pendant en 1910 : la taxe sur le chiffre d'affaires. On aboutit ainsi au tableau suivant :

(Voir le Tableau page 266)

Les conclusions qui ressortent de ces chiffres sont très simples et très éloquentes. Avant la guerre, les entreprises commerciales ou industrielles acquittaient $\frac{1}{6}$ des impôts en France; actuellement, elles en paient la moitié. Les non commerçants avaient à leur charge près du tiers des impôts; leur contribution s'est réduite à moins de $\frac{1}{7}$ de l'ensemble des impôts.

Le total des charges fiscales du pays a été multiplié par 13,67; le poids du fardeau supporté par les entreprises a été

affecté du coefficient 38,56. Quant aux non commerçants, ils n'ont subi qu'une majoration d'impôts comparable à l'augmentation générale du coût de la vie, dont l'indice est voisin de 6.

Commenter ces conclusions ne pourrait qu'en affaiblir la portée.

ÉVOLUTION DE 1910 A 1927 DE LA PART SUPPORTÉE
PAR LES DIVERSES CLASSES DE CONTRIBUABLES DANS L'ENSEMBLE DES IMPÔTS

Ensemble des impôts	1910		1927		Coefficients d'augmentation des sommes
	Sommes	%	Sommes	%	
1° Non compris l'impôt sur le chiffre d'affaires :					
Part supportée par le commerce et l'industrie.	571.768.027	17,73	12.485.386.412	36,16	21,83
Part supportée par les non commerçants.....	975.880.134	30,26	5.986.586.497	17,34	6,13
Part supportée par l'ensemble des contribuables	1.676.945.238	52,00	16.051.482.191	46,49	9,57
Total des impôts	3.224.593.399		34.523.455.032		10,70
2° Y compris l'impôt sur le chiffre d'affaires :					
Part supportée par le commerce et l'industrie.	571.768.027	17,73	22.048.138.065	49,98	38,56
Part supportée par les non commerçants.....	975.880.134	30,26	6.010.645.911	13,62	6,15
Part supportée par l'ensemble des contribuables	1.676.945.238	52,00	16.051.482.191	36,39	9,57
Total des impôts	3.224.593.399		44.110.266.099		13,67

APPENDICE AU CHAPITRE PRECEDENT

Cet appendice a pour but de justifier les résultats globaux dont on a fait état dans le précédent chapitre. On va donc indiquer comment, à partir des données des statistiques du Ministère des Finances, ces résultats ont été obtenus. Pour cela, il faut reprendre les différents revenus de l'Etat et étudier les chiffres fournis par les Administrations qui en assurent le recouvrement.

On a posé, dans les pages précédentes, le principe général de la classification des impôts, selon qu'ils sont supportés par le commerce et l'industrie d'une part ou par les non-commerçants d'autre part. On tiendra donc ici, conformément au principe de classement adopté, pour charges fiscales incombant au commerce et à l'industrie, toutes celles qui ont pour assiette, soit le capital nécessaire à l'exercice de ces professions, soit les opérations qu'elles nécessitent, soit enfin le profit qu'en tirent ceux qui les ont entreprises.

Mais, pour chaque catégorie d'impôts, il faudra adopter un critère plus précis, résoudre quelques problèmes d'ordre théorique, tourner des difficultés pratiques et justifier, enfin, les conclusions obtenues.

1° *Contributions directes.*

En matière de contributions directes, il paraît difficile de ne pas admettre qu'au point de vue économique, l'impôt est supporté par celui au nom de qui le rôle est dressé. C'est

donc à la qualité de ce contribuable qu'il faut s'attacher, pour savoir si l'impôt doit être considéré comme acquitté par un commerçant ou par un non-commerçant.

En 1910, les contributions directes comportaient les quatre vieilles contributions.

Pour deux d'entre elles, la contribution personnelle et mobilière et la contribution des portes et fenêtres, il n'existe aucun moyen de déterminer comment s'en répartissait le montant et il faut les faire figurer, pour leur total, sous la rubrique des impôts supportés par l'ensemble des contribuables, qu'ils soient ou non commerçants.

La patente constituait un impôt direct de caractère nettement professionnel. Y étaient assujettis, tous ceux qui exerçaient un commerce ou une profession, à condition que ce fût pour leur propre compte et à leurs risques et périls. Les commerçants et industriels n'étaient donc pas seuls à l'acquitter et les personnes qui exerçaient les professions libérales le subissaient également. Nous sommes dans l'impossibilité de déterminer la part respective de chacun et nous admettons que le total des patentes a été versé par les commerçants et industriels. Cette supposition affaiblira le coefficient caractérisant l'augmentation entre 1910 et 1927 de la part d'impôt incombant au commerce, tel qu'il résultera de nos recherches, mais mettra en évidence notre crainte de fausser le résultat dans le sens de l'exagération de ce coefficient.

En ce qui concerne la contribution foncière une distinction s'impose.

La contribution sur la propriété foncière non bâtie sera considérée comme n'étant jamais payée par des commerçants ou industriels acquittant des impôts à titre professionnel. Il résulte, en effet, d'une enquête faite, en 1910, par l'Administration, que la valeur locative totale des propriétés non bâties s'élevait à 2.084.631.537 francs. Sur cette somme, la valeur locative des terrains susceptibles d'appartenir à des commerçants ou à des industriels, pour les besoins de leur

profession, n'atteignait que 62.242.930 francs, soit moins de 3 % de l'ensemble. C'est dire que le commerce et l'industrie contribuaient pour beaucoup moins de 3 % à l'acquittement des impôts sur la propriété non bâtie. On peut considérer cette fraction comme négligeable et admettre, sans grave erreur, que cet impôt pèse, pour sa totalité, sur d'autres classes de contribuables.

Quant à la contribution foncière sur la propriété bâtie, on peut en tenter une répartition partielle. En effet, cette contribution est payée par le commerce et l'industrie sur les immeubles où ils s'exercent, c'est-à-dire les usines, bureaux et magasins. On ne peut déterminer la partie de l'impôt foncier afférent à ces deux dernières catégories d'immeubles, qui sont d'ailleurs souvent mixtes et comportent à côté des locaux à usage commercial des locaux d'habitation. Mais on peut calculer quelle est la quote-part de l'impôt afférent aux usines.

On connaît, en effet, sinon le produit de l'impôt sur les usines, du moins le revenu net imposable des usines d'une part, des maisons et châteaux d'autre part, de l'ensemble des propriétés bâties enfin.

En 1910, les immeubles se répartissaient entre les deux catégories, de la façon suivante :

Revenu net imposable :

1° Maisons et châteaux	2.370.041.576 fr.
2° Usines	182.475.795
Total	2.552.517.371 fr.

On peut en conclure qu'en 1910 les propriétaires d'usines payaient une fraction de l'impôt foncier égale à :

$$\frac{182.475.795}{2.552.517.371}$$

soit 7,15 % de son montant total.

Ce pourcentage pourra être employé sans grande erreur toutes les fois qu'il s'agira de répartir le produit d'un impôt assis sur la propriété bâtie. Dans tous ces cas, on pourra considérer que 7,15 % de l'ensemble de cette propriété correspond à des usines et que 7,15 % du produit global de l'impôt est acquitté par des industriels propriétaires d'usines.

En 1927, les contributions directes proprement dites ne sont plus qu'au nombre de trois : la contribution des portes et fenêtres a disparu. En ce qui concerne la contribution foncière sur les propriétés bâties, si l'on refait le même calcul que celui effectué pour 1910, on trouve que le rapport du revenu net des usines au revenu net total des propriétés bâties est égal à :

$$\frac{839.997.116}{5.673.893.447} = 14,80 \%$$

D'où l'on peut déduire que 14,80 % du montant de l'impôt foncier afférent aux propriétés bâties est payé par les propriétaires d'usines. On utilisera ces deux coefficients toutes les fois qu'il faudra analyser l'origine des sommes encaissées par le Trésor à titre d'impôt sur la propriété bâtie ou sur son revenu.

En 1927 comme en 1910, on admettra que l'impôt foncier sur la propriété non bâtie a été acquitté par des non-commerçants. Cette schématisation déformait peu la vérité en 1910, ainsi qu'on l'a vu. Depuis lors, il n'a pas été publié de chiffres nouveaux sur la répartition par nature des immeubles atteints par cette contribution. Mais rien ne permet de supposer qu'elle ait changé depuis 1910 d'une façon sensible.

En 1927, aux contributions directes proprement dites viennent s'ajouter les impôts cédulaires et l'impôt général sur le revenu. En ce qui concerne les impôts cédulaires, la répartition des charges entre les contribuables, selon la na-

ture de leurs professions, se fait aisément. Il faut cependant noter qu'en 1910 les impôts qui frappaient les personnes exerçant des professions libérales étaient confondus, sous la rubrique des patentes, avec les charges pesant sur le commerce. On a admis qu'à ce moment la totalité de la contribution des patentes incombait au commerce. Inversement, en 1927, la cédule des bénéfices des professions non commerciales étant distincte de la cédule des bénéfices industriels et commerciaux, on pourra séparer ces deux catégories d'impôts d'après la profession de ceux qui les acquittent.

L'impôt général sur le revenu, né depuis 1910 et qui en 1927 rapporte plus de 2 milliards au Trésor, est acquitté par les contribuables, sur le total de leurs revenus, quelle qu'en soit la provenance. On pourrait peut-être évaluer dans le revenu global du pays ses diverses sources, mais la progressivité de l'impôt et les abattements à la base rendraient vaine et fausse cette discrimination. On est donc contraint de ranger ces deux milliards dans la colonne des impôts supportés par tous les contribuables, sans qu'aucune précision puisse être donnée sur la part de chaque classe de citoyens.

Parmi les taxes assimilées, on trouve, en premier lieu, en 1910 comme en 1927, la taxe sur les biens de mainmorte. Une statistique de l'Administration des Contributions directes, publiée pour 1910 et qui n'a pas été renouvelée depuis, donnait les bases et le montant de la taxe par nature d'établissements soumis à cette redevance.

Sur un produit total de 13.676.085 francs, les entreprises commerciales et industrielles acquittaient à cette époque, d'une façon certaine, 6.233.311 francs. En outre, 1.342.747 francs étaient payés par des établissements dont la nature commerciale était douteuse et qui figuraient sous la rubrique « autres Sociétés » dans la statistique de 1910.

Pour 1927, il n'existe aucun document du même ordre et nous ne pouvons que nous fonder sur la répartition des établissements telle qu'elle résulte de l'enquête de 1910.

A cette époque, le commerce et l'industrie subissaient la charge de la taxe de mainmorte pour $\frac{6.233.311}{13.676.085}$ soit 44,49 % de son total, et les non commerçants en acquittaient $\frac{6.100.027}{13.676.085}$ soit 44,6 %.

En 1927, le montant global de la taxe était de 184.200.657 francs. En appliquant à ce total les deux coefficients trouvés ci-dessus, on obtient les résultats suivants :

Part payée par les commerçants 44,49 %	soit	81.950.872
» » non-commerçants 44,6 %	soit	82.153.493
Ensemble		164.104.365
Produit total de la taxe. . .		184.200.657
Part de la taxe payée par l'ensemble des contribuables		20.096.292

Pour n'être pas rigoureux, ce calcul est cependant assez exact, et, s'il contient une erreur, c'est probablement par sous-évaluation de la part payée actuellement par le commerce. Il semble bien, en effet, que parmi tous les établissements soumis à la taxe de mainmorte, ceux dont les biens fonciers ont le plus rapidement augmenté sont les Sociétés commerciales et industrielles. Un fait, d'ailleurs, confirme cette impression : la valeur locative des usines figurait pour 7,15 % de la valeur locative des propriétés bâties en 1910, et pour 14,8 % en 1927.

La répartition des autres taxes assimilées selon les professions des débiteurs, est relativement facile, et si elle apparaît parfois comme un peu arbitraire, le parallélisme que l'on peut établir entre la répartition relative à 1910 et celle relative à 1927 réduit à peu de chose l'inconvénient de cet arbitraire.

On a admis, en particulier, que les poids et mesures, alcoomètres, densimètres, appareils à vapeurs ou à air com-

primé n'appartenaient guère qu'à des commerçants ou à des industriels. Inversement, le fait d'entretenir une chasse gardée ou de fréquenter une salle de jeu constituent des distractions que l'exercice d'une profession commerciale ne commande pas.

C'est ainsi que l'on est arrivé aux tableaux ci-dessous.

1910
A. I. — CONTRIBUTIONS DIRECTES.

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Contribution foncière :				
I. Propriété bâtie	202.232.874	14.459.650	—	187.773.224
II. Propriété non bâtie	275.587.257	—	275.587.257	—
Contribution personnelle-mobilière	212.511.735	—	—	212.511.735
Contribution portes et fenêtres	122.699.148	—	—	122.699.148
Contribution des patentes	264.007.042	264.007.042	—	—
Frais d'avertissement	1.109.236	—	—	1.109.236
	1.078.147.292	278.466.692	275.587.257	524.093.343

II. — TAXES ASSIMILÉES.

Taxe des biens de main-morte ..	13.676.085	6.233.311	6.100.027	1.342.747
Redevance des mines	8.670.274	8.670.274	—	—
Droits de vérification des poids et mesures	6.200.753	6.200.753	—	—
Droits de vérifications des alcoo- mètres et densimètres	27.288	27.288	—	—
Droits de visite des pharmacies et drogueries	462.829	462.829	—	—
Droits d'inspection des fabriques et dépôts d'eaux minérales	121.079	121.079	—	—
Contribution sur voitures, chevaux etc.	19.692.900	—	—	19.692.900
Taxe sur les billards	1.080.114	—	—	1.080.114
Frais d'avertissements (chevaux, voitures, billards)	81.224	—	—	81.224
Taxe sur cercles, etc.	1.289.513	—	1.289.513	—
Taxe militaire	372.201	—	372.201	—
Rétribution des délégués-mineurs	488.662	488.662	—	—
Vérification des appareils à va- peur, etc.	268.815	268.815	—	—
Surveillance des fabriques de margarine	96.213	96.213	—	—
	52.527.950	22.569.224	7.761.741	22.196.985

1910
CONTRIBUTIONS DIRECTES ET TAXES ASSIMILÉES

Total	1.130.675.242	301.035.916	283.348.998	546.290.328
%	100 %	26,63 %	25,06 %	48,31 %

Documents : *Bulletin de Statistique et de Législation comparée* (Ministère des Finances), octobre 1911 441 et suivantes. — *Renseignements statistiques sur les Contributions directes*, 1913, p. 163 et suivantes

A. I. — CONTRIBUTIONS DIRECTES PROPREMENT DITES.

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Contribution foncière :				
I. Propriété bâtie	1.827.992.031	270.542.820	—	1.557.449.211
II. Propriété non bâtie	929.595.098	—	929.595.098	—
Contribution personnelle mobilière	876.057.679	—	—	876.057.679
Contribution des patentes	2.112.699.299	2.112.699.299	—	—
Frais d'avertissement	4.477.925	—	—	4.477.925
	5.750.822.032	2.383.242.119	929.595.098	2.437.984.815

II. — IMPOTS CÉDULAIRES.

Bénéfices industriels et commerciaux	4.204.717.778	4.204.717.778	—	—
Majoration de la loi du 4-12-25	27.683.227	27.683.227	—	—
Bénéfices des exploitations agricoles	265.752.289	—	265.752.289	—
Traitements et salaires	634.152.333	—	634.152.333	—
Bénéfices des professions non commerciales	148.875.098	—	148.875.098	—
	5.281.180.725	4.232.401.005	1.048.779.720	—

III. — IMPOT GÉNÉRAL SUR LE REVENU.

Impôt général	2.218.227.173	—	—	2.218.227.173
Frais d'avertissement	947.221	—	—	947.221
	2.219.174.394	—	—	2.219.174.394

IV. — TAXES ASSIMILÉES.

Contribution sur bénéfices de guerre	262.998.925	262.998.925	—	—
Taxe civique	7.816.426	—	—	7.816.426
Taxe des biens de main morte	184.200.657	81.950.872	82.153.493	20.096.292
Redevance des mines	177.200.146	177.200.146	—	—
Droits de vérification des poids et mesures	18.123.115	18.123.115	—	—
Droits de vérification des alcoomètres et densimètres	62.806	62.806	—	—
Droits de visite des pharmacies, drogueries	150.960	150.906	—	—
Droits d'inspection des fabriques et dépôts d'eaux minérales	372.454	372.454	—	—
Contribution sur chevaux, voitures, etc.	24.029.903	—	—	24.029.903
Taxes sur cercles, etc.	7.794.838	—	7.794.838	—
Rétribution des délégués-mineurs	4.484.851	4.484.851	—	—
Vérification des appareils à vapeur	1.409.656	1.409.656	—	—
Surveillance des fabriques de margarine	355.540	355.540	—	—
Taxe pour la répression des fraudes	2.147.709	2.147.709	—	—
Taxe sur gardes-chasses	1.673.160	—	1.673.160	—
Taxe d'apprentissage	91.525.374	91.525.374	—	—
	784.346.520	640.782.408	91.621.491	51.942.621

ENSEMBLE DES IMPOTS DIRECTS.

Total	14.035.523.671	7.256.425.532	2.069.996.309	4.709.101.830
%	100 %	51,70 %	14,74 %	33,55 %

Documents : *Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, octobre 1928, p. 681 et suivantes et p. 699 et suivantes, etc.

2° *Taxes locales.*

Le principe qui a présidé à notre répartition du produit des taxes locales entre les contribuables qui les supportent est le même que celui adopté en matière d'impôts directs. Les taxes constituent en effet, le plus souvent, des accessoires des contributions directes.

On a adopté ici les coefficients qui ont été déterminés en matière de contribution foncière et qui caractérisent la part de l'impôt grevant la propriété bâtie acquittée par les possesseurs d'usines. En conséquence, pour toutes les taxes locales qui sont assises sur la propriété bâtie ou sur son revenu, on considérera qu'une fraction correspondant à ces coefficients a été payée par les industriels.

Les autres taxes locales se répartissent d'elles-mêmes : on obtient ainsi les tableaux suivants :

1910

B. TAXES LOCALES.

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part support par l'ensem- ble des contribu-
Prestations :				
Chemins vicinaux	36.705.775	—	—	36.705.775
Chemins ruraux	471.753	—	—	471.753
Taxe vicinale sur :				
Patente	2.159.954	2.159.954	—	—
Propriété bâtie	2.714.966	194.120	—	2.520.846
Propriété non bâtie	13.030.753	—	17.030.753	—
Autres impôts	42.685.892	—	—	42.685.892
Chiens	10.949.735	—	10.949.735	—
Licences	1.193.212	1.193.212	—	—
Taxes art. 4, loi du 29-12-1897 :				
Voitures	1.568.773	—	—	1.568.773
Billards	19.048	—	—	19.048
Cercles	738.755	—	738.755	—
Chiens	64.846	—	64.846	—
Taxes art. 5, loi du 29-12-1897 :				
Revenu net propriétés bâties ..	23.412.987	1.674.028	—	21.738.959
Valeur vénale : propriétés bâties	14.544.612	1.039.939	—	13.504.673
Valeur vénale propr. non bâties	434.333	—	434.333	—
Valeur locative totale	111.888	—	—	111.888
Valeur loc. loyers réels d'habit.	4.492.813	—	4.492.813	—
Valeur loc. locaux commerciaux	2.406.382	2.406.382	—	—
Vélocipèdes	12.187	—	12.187	—
Pianos	71.753	—	71.753	—
Enlèvement des ordures ménagères	5.960.153	—	5.960.153	—
Locaux loueurs de chevaux ..	9.885	9.885	—	—
Loyers matriciels d'habitation ..	25.440	—	25.440	—
Revenu cadastral des propriétés non bâties	8.803	—	8.803	—
Divers	2.630.447	—	—	2.630.447
	166.425.145	8.677.520	35.789.571	121.958.054

1910

TAXES LOCALES

Total	166.425.145	8.677.520	35.789.571	121.958.054
%	100 %	5,21 %	21,50 %	73,29 %

Documents : *Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, octobre 1911, p. 444. — *Renseignements statistiques relatifs aux Contributions directes*, 1912, p. 228 et 1911, p. 214.

1927

B. TAXES LOCALES.

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Prestations : Chemins vicinaux ..	163.200.366	—	—	163.200.366
Chemins ruraux.....	5.077.125	—	—	5.077.125
Taxe vicinale sur patente.....	67.753.077	67.753.077	—	—
Sur propriété bâtie.....	55.281.171	8.181.613	—	47.099.558
Sur propriété non bâtie.....	103.728.020	—	103.728.020	—
Sur autres impôts	229.752.741	—	—	229.752.741
Chiens	26.365.086	—	26.365.086	—
Licences	2.829.341	2.829.341	—	—
Taxes art. 4, loi du 29-12-1897 :				
Voitures	139.702	—	—	139.702
Cercles	1.184.256	—	1.184.256	—
Autos	158.175	—	—	158.175
Chiens	165.979	—	165.979	—
Taxes art. 5, loi du 29-12-1897 :				
Revenu net propriété bâtie....	42.224.367	6.249.206	—	35.975.161
Revenu net propriété non bâtie	178.099	—	178.099	—
Valeur vénale propriété bâtie..	61.872.150	9.157.078	—	52.715.072
Valeur vénale propr. non bâtie	1.998.706	—	1.998.706	—
Valeur locative totale.....	943.701	—	—	943.701
Valeur loc. loyers réels d'habit.	48.881.818	—	48.881.818	—
Valeur loc. locaux commerciaux	43.954.469	43.954.469	—	—
Vélocipèdes.....	802	—	—	802
Pianos	4.972.731	—	4.972.731	—
Ordures ménagères	55.465.314	—	55.465.314	—
Locaux des loueurs de chevaux	12.235	12.235	—	—
Divers	86.671.423	—	—	86.671.423
Taxes, loi du 13-8-1926 :				
Chevaux et voitures	120.850	—	—	120.850
Cercles	88.867	—	88.867	—
Revenu net : propriété bâtie..	30.601.399	4.529.000	—	26.072.399
Propriété non bâtie	3.562.757	—	3.562.757	—
Taxe d'habitation.....	12.211.449	—	12.211.449	—
Taxe sur valeur locative des locaux professionnels.....	23.948.254	—	—	23.948.254
Ordures ménagères	20.480.975	—	20.480.975	—
Pianos	1.297.409	—	1.297.409	—
Domestiques	1.159.868	—	1.159.868	—
Déversement à l'égout	11.325.354	—	11.325.354	—
Chasses gardées	1.810.177	—	1.810.177	—
	1.109.418.213	142.666.019	294.876.865	671.875.329

1927

TAXES LOCALES.

Total	1.109.418.213	142.666.019	294.876.865	671.875.329
%	100 %	12,9a %	26,58 %	60,56 %

Documents : *Bulletin de Statistique et Législation comparée*, octobre 1928, p. 704 et suivantes.

3° *Contributions indirectes.*

Il convient d'adopter un nouveau critère pour analyser la provenance des ressources que le Trésor tire des contributions indirectes. Comme l'indique leur nom, ces impôts sont payés à l'occasion d'autres dépenses et leur montant se trouve masqué dans le prix global de l'objet proposé au consommateur. D'après la volonté même du législateur, cette charge fiscale est supportée par ceux qui achètent certains produits ou certains services.

Au point de vue économique, ce désir du législateur paraît réalisé : le consommateur semble bien supporter la charge d'impôt qu'on lui destinait et ne pas réussir à en laisser le fardeau peser sur le producteur ou le marchand de l'objet taxé.

On pourrait à cette affirmation objecter que le consommateur ne consentira pas à payer une marchandise ou un service un prix différent, selon que ce prix sera majoré d'un impôt indirect pesant sur elle-même ou d'un impôt direct atteignant son producteur. Nous avons admis que les impôts directs étaient à la charge de ceux qui les acquittaient, même lorsque ceux-ci réussissaient à récupérer cette dépense sur les consommateurs de leurs produits ou de leurs services. Nous ne serions donc pas en droit de considérer que l'impôt indirect, qui majore, lui aussi, le prix de revient et qui est payé au Trésor par l'industriel ou le commerçant qui en font l'avance, ne reste pas à leur charge. Nous croyons cependant pouvoir faire cette distinction.

Lorsqu'une entreprise supporte de lourds impôts directs, elle est amenée à majorer le prix de ses produits : son but consiste à faire payer ses impôts par le consommateur de ses produits, tout en se réservant la même marge de bénéfice. Mais si le prix s'élève trop, le consommateur renoncera à l'usage du produit ou le remplacera par un produit similaire importé d'un pays étranger à fiscalité moins exigeante

ou enfin adoptera un produit de substitution moins coûteux.

Si, au contraire, la majoration de prix provient d'un impôt indirect pesant sur le produit, la réaction du consommateur ne pourra pas être la même. Il pourrait peut-être renoncer au produit dont le prix est majoré : en fait, ce renoncement sera difficile, car le législateur prévoyant a fait peser ces impôts sur des marchandises dont on se passe difficilement et qui ne comportent pas de produits de substitution pratiques : sel, sucre, essence, boissons. Quant à l'évasion fiscale par l'importation de marchandises étrangères, elle est condamnée à l'échec grâce aux Douanes. Il est difficile au législateur de savoir quelle majoration le mètre de drap subira du fait d'une augmentation du taux de l'impôt sur les bénéfices industriels ; il est difficile, par suite, de frapper à l'entrée le mètre de tissus d'une taxe égale. Au contraire, il est infiniment simple d'édicter un droit fiscal égal pour chaque kilog de sucre, qu'il soit produit dans la métropole ou importé.

En pratique donc, l'impôt indirect est supporté par le consommateur, qui ne peut s'y soustraire qu'en ne consommant pas et ne peut exiger de son fournisseur que celui-ci l'aide à en porter le poids.

Nous considérerons donc que, sont supportés par le commerce et l'industrie, tous les impôts indirects acquittés à l'occasion de l'acquisition de marchandises ou de services dont le premier consommateur est commerçant ou industriel.

Il importe de noter ici que nous avons ajouté aux sommes encaissées par l'Administration des Contributions Indirectes celles perçues, au même titre, par d'autres Administrations fiscales. Tel est le cas, en particulier, pour l'impôt pesant sur le sucre, le sel ou les carburants. Ces marchandises, lorsqu'elles sont produites en France, acquittent entre les mains de l'Administration des Contributions indirectes les taxes dont elles sont grevées, mais si elles sont

importées de l'étranger, ce sont les Douanes qui perçoivent l'impôt. Nous avons donc ajouté aux recouvrements des Contributions indirectes les produits des Douanes qui ont un caractère fiscal et non protecteur de l'industrie nationale.

Ces principes étant admis, les tableaux suivants s'établissent très simplement. (Tableaux C. 1910 et C. 1927).

1910

C. CONTRIBUTIONS INDIRECTES

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Boissons diverses	447.482.802	—	447.482.802	—
Sels	35.219.050	—	—	35.219.050
Huiles, vinaigre	11.031.666	—	11.031.666	—
Chemins de fer : Voyageurs	77.295.955	—	—	77.295.955
Marchandises ..	3.133.920	3.133.920	—	—
Voitures publiques	4.598.908	4.598.908	—	—
Vélocipèdes	8.416.950	—	8.416.950	—
Distributeurs automatiques	736.650	736.650	—	—
Licences	37.385.287	37.385.287	—	—
Contrôle des ouvrages d'or et d'argent	8.935.381	—	8.935.381	—
Cartes à jouer	2.882.337	—	2.882.337	—
Timbre	13.912.490	—	—	13.912.490
Amendes et produits divers	13.687.133	—	—	13.687.133
Dynamite	2.876.400	2.876.400	—	—
Sucre	166.833.849	—	—	166.833.849
Allumettes	41.683.775	—	41.683.775	—
	876.112.553	48.731.165	520.432.911	306.948.477

1910

CONTRIBUTIONS INDIRECTES.

Total	876.112.553	48.731.165	520.432.911	306.948.477
%	100 %	5,56 %	59,40 %	35,02 %

Documents : B. S. et L. C., mars 1911, p. 302 et suivantes ; mars 1912, p. 354.

1927

C. CONTRIBUTIONS INDIRECTES

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Boissons diverses	1.657.147.246	—	1.657.147.246	—
Spécialités pharmaceutiques, parfumerie	128.488.111	—	128.488.111	—
Sels	217.094.512	—	—	217.094.512
Chicorée, vanilline, vinaigres, huiles, etc.	87.777.853	—	87.777.853	—
Huiles de graissage	75.489.472	—	—	75.489.472
Bougies, cierges, etc.	10.195.438	—	10.195.438	—
Chemins de fer : Voyageurs	1.109.649.794	—	—	1.109.649.794
Marchandises ..	886.301.228	886.301.228	—	—
Transports par voies d'eau	26.798.581	26.798.581	—	—
Voitures publiques	3.408.292	3.408.292	—	—
Spectacles, cercles, billards.	145.250.770	—	145.250.770	—
Vélocipèdes	118.837.656	—	118.837.656	—
Automobiles	622.450.085	—	—	622.450.085
Distributeurs automatiques	625.980	625.980	—	—
Essences, pétroles, benzols	891.814.577	—	—	891.814.577
Licences	135.917.520	135.917.520	—	—
Garantie des ouvrages d'or	29.009.176	—	29.009.176	—
Droits de statistique, amendes, etc.	71.720.372	—	—	71.720.372
Timbre	58.171.852	—	—	58.171.852
Cartes à jouer	9.935.139	—	—	9.935.139
Dynamite	10.417.264	—	—	10.417.264
Sucre et saccharine	1.076.616.216	—	—	1.076.616.216
Allumettes et briquets	256.440.370	—	—	256.440.370
	7.629.557.504	1.053.051.601	2.176.706.250	4.399.799.653

1927

CONTRIBUTIONS DIRECTES

Total	7.629.557.504	1.053.051.601	2.176.706.250	4.399.799.653
%	100 %	13,80 %	28,53 %	57,66 %

Documents : *Bulletin de Statistique et de Législation comparée*, août 1928, p. 242 et suivantes.

4° Enregistrement.

Les statistiques dressées par l'Administration de l'Enregistrement contiennent pour l'exercice 1910 d'abondants renseignements, mais celles établies pour l'année 1927 sont beaucoup moins complètes. La plupart des chiffres récents que nous citons ne sont pas encore publiés officiellement; ils nous ont été communiqués au Ministère des Finances et ne verront sans doute le jour, dans les publications officielles, que d'ici quelques mois.

Les droits d'enregistrement sont perçus à l'occasion de certains actes : mutations, actes civils ou judiciaires, etc. Selon que la nature de ces actes est commerciale ou non, selon qu'ils interviennent, ou non, pour les besoins professionnels de commerçants et d'industriels, on devra ranger les ressources fiscales qui en proviennent, parmi les impôts acquittés par les commerçants ou parmi ceux supportés par des non-commerçants. La distinction est en règle générale très simple.

Quelques commentaires s'imposent néanmoins :

Nous avons considéré que les droits perçus à l'occasion de mutations à titre gratuit étaient acquittés par la masse indistincte des contribuables. Ces mutations étant réalisées à titre gratuit ne sont cependant pas d'essence commerciale. Néanmoins, comme elles peuvent porter sur des éléments commerciaux : parts d'intérêts, fonds de commerce, etc., nous n'avons pu les ranger parmi les impôts payés exclusivement par les non-commerçants.

Des droits sont perçus lorsque des Sociétés se créent, modifient leur statut, se dissolvent. La très grande majorité de ces sociétés constituent des entreprises industrielles ou commerciales; d'autre part, ces droits varient généralement en fonction de l'importance des capitaux mentionnés dans les actes sur lesquels ils portent. Comparées aux capitaux mis en œuvre par les sociétés commerciales ou industrielles, les sommes appartenant aux sociétés à objet non mercantile apparaissent comme négligeables. C'est pourquoi nous avons considéré que la totalité de ces droits sont supportés par le commerce et l'industrie.

La répartition entre commerçants et non-commerçants des droits de mutation portant sur les valeurs mobilières peut être faite selon plusieurs méthodes. On pourrait adopter comme critère de distinction la qualité du détenteur des titres. Selon ce premier procédé, on considérerait comme acquittés par des commerçants les droits de mutation payés

à l'occasion d'achats de valeurs effectués par une Société anonyme, qui se constitue un portefeuille-titres ou en modifie la composition. Seraient, inversement, traités comme impôts pesant sur les non-commerçants tous les droits de mutation versés par des particuliers agissant pour leur compte personnel.

Cette méthode présenterait deux graves inconvénients. Au point de vue pratique, elle ne permettrait aucune analyse des produits de l'Enregistrement, car les statistiques ne peuvent mentionner la qualité des acheteurs ou vendeurs de valeurs. De plus, au point de vue théorique, elle donnerait des conclusions répondant assez mal à la vérité économique.

Lorsqu'une Société commerciale se constitue un portefeuille, elle sort du domaine commercial pour agir comme un particulier non commerçant. Le rôle économique des entreprises industrielles ou commerciales consiste à fabriquer et à vendre des produits ou à vendre des services. A l'exception des sociétés de gestion de portefeuilles, les sociétés commerciales n'ont pas pour objet d'acheter et de vendre des valeurs mobilières. Lorsqu'elles se créent un portefeuille, elles font acte de prévoyance mais cessent d'agir à titre commercial. Leur attitude est identique à celle d'un propriétaire foncier qui fait valoir lui-même ses terres, mais place en valeurs mobilières une partie de son bénéfice. Pourrait-on dire qu'il fait œuvre agricole en achetant ces titres?

Inversement, lorsqu'un particulier, désireux de s'intéresser à une entreprise, fait l'acquisition d'un paquet d'actions de cette Société, dans le but d'en devenir l'un des entrepreneurs, il fait, au point de vue économique, acte de commerçant. Lorsqu'un particulier achète un fonds de commerce qu'il entend gérer, il devient commerçant; lorsqu'il achète des actions, qui représentent un droit de propriété sur une fraction d'usine ou de fonds de commerce, et qu'il a l'intention de s'intéresser à l'affaire dont il a pris des

actions, il faut admettre que ce particulier devient commerçant pour la fraction de son capital et de son activité qu'il consacre à la Société dont il est actionnaire. Or, selon la première méthode d'analyse que nous avons énoncée, les droits de mutation payés à l'occasion de cet achat d'actions seraient considérés comme incombant à un non-commerçant.

Ces considérations nous amènent à adopter une autre méthode d'analyse des frais de mutations sur valeurs mobilières.

On peut, croyons-nous, poser en principe que le fait de devenir entrepreneur d'une affaire en faisant l'acquisition du fonds, de parts d'intérêts ou d'actions constitue un acte de commerce au point de vue économique. En revanche, l'achat de rentes ou d'obligations, quand bien même ces derniers titres auraient été émis par une entreprise commerciale, constituent des opérations non commerciales. La distinction des droits d'enregistrement d'après la qualité des contribuables qui les acquittent se déduit immédiatement : incombent au commerce les droits de mutation sur actions, aux non-commerçants les droits sur les autres valeurs. Quant aux droits pesant sur les mutations d'actions de Sociétés étrangères, nous les tiendrons pour acquittés par des actionnaires français qui exercent à l'étranger le rôle de commerçants mais ne peuvent compter parmi les commerçants et industriels français, puisque leur activité commerciale s'exerce en dehors de nos frontières.

Ce problème d'ordre théorique étant résolu, il subsiste encore une difficulté pratique : les statistiques de 1927 ne donnent pas, en effet, le détail des droits de mutation par nature de titres et ne fournissent qu'un renseignement global sur le montant de droits acquittés sur obligations et actions françaises et étrangères.

Mais, en 1926, le Ministère des Finances a fait procéder à Paris à une enquête, dans le but de déterminer la part de

chaque catégorie de titres dans le total des droits d'enregistrement. Les résultats ont été les suivants :

DROITS DE MUTATION SUR LES VALEURS MOBILIÈRES
1926

			%
Actions nominatives	25.169.150		
Actions au porteur	273.755.645	298.924.795	39,62
Obligations nominatives ..	9.894.974		
Obligations au porteur ..	336.385.786	346.280.760	45,90
Valeurs étrangères :			
Actions	79.314.680		
Obligations	29.839.918	109.154.598	14,46
		754.360.153	99,98

Pour 1927, nous possédons le chiffre global des droits perçus à l'occasion des mutations de valeurs mobilières. On peut admettre que d'une année à l'autre, il n'y a guère eu de modifications dans l'importance relative des mutations portant sur chacune des espèces de valeurs. Nous avons donc réparti le total des droits de mutations en 1927 entre les actions, les obligations et les valeurs étrangères proportionnellement aux trois coefficients déterminés pour 1926. Ce calcul donne les résultats suivants :

DROITS DE MUTATION

Sur actions.....	723.725.532 × 0,3962 =	286.797.400
Sur obligations.....	723.725.532 × 0,4590 =	332.256.600
Sur valeurs étrangères.....	723.725.532 × 0,1446 =	104.671.600
		723.725.600

Ce sont ces chiffres qui figurent dans les tableaux suivants, dont les procédés d'établissement ne nécessitent aucun autre commentaire. (Tableaux D 1910 et D 1927).

1910

D. ENREGISTREMENT

	Total des impôts — Droits constatés	Part du com- merce et de l'in- dustrie (y com- pris les impôts sur valeurs mo- bilières, com- merciales ou industrielles)	Part des non- commerçants (y compris les im- pôts sur valeurs mobilières non industrielles)	Part supportée par l'ensemble des contribu- bles (y compris les impôts pe- sant sur l'en- semble des por- teurs de valeurs mobilières)
1° Mutations.				
I. A titre onéreux :				
Valeurs mobilières :				
Actions de sociétés françaises	31.082.776	31.082.776	—	—
Obligations françaises (socié- tés, villes, etc.)	34.975.408	—	34.975.408	—
Valeurs étrangères	18.106.501	—	18.106.501	—
Créances, rentes, prix d'offices, parts d'intérêts	4.503.096	—	—	4.503.096
Fonds de commerce	11.846.567	11.846.567	—	—
Immeubles	164.087.387	11.732.248	—	152.355.139
Meubles corporels	9.234.479	—	—	9.234.479
II. A titre gratuit (droits perçus) :				
Donations entre vifs ou par décès	278.343.075	—	—	278.343.075
Droit d'accroissement	960.414	—	960.414	—
2° Autres conventions et actes :				
Adjudications et marchés	8.085.820	8.085.820	—	—
Main levée d'hypothèques	1.915.604	—	—	1.915.604
Main levée de privilèges sur fonds de commerce	20.444	20.444	—	—
Formation, dissolution, etc. de sociétés	6.709.897	6.709.897	—	—
Droits fixes (actes civils, état civil, etc.)	9.554.483	—	—	9.554.483
Divers (baux, contrats de ma- riage, legs, quittances, par- tages, etc.)	65.110.225	—	—	65.110.225
3° Actes judiciaires et extrajudi- ciaires	21.872.215	—	—	21.872.215
4° Droits sur formalités hypothé- caires :				
Fonds de commerce	230.644	230.644	—	—
Autres immeubles	12.934.995	924.852	—	12.010.143
5° Taxe sur capitaux assurés contre l'incendie	4.547.796	—	—	4.547.796
6° et 7° Pénalités et divers	8.424.021	—	—	8.424.021
	692.545.847	70.633.248	54.042.323	567.870.276

1910

ENREGISTREMENT

Total	692.545.847	70.633.248	54.042.323	567.870.276
%	100 %	10,19 %	7,80 %	81,99 %

1927

D. ENREGISTREMENT.

	Total des impôts — Droits constatés	Part du com- merce et de l'in- dustrie (y com- pris les impôts sur valeurs mobi- lières, com- merciales ou industrielles)	Part des non- commerçants (y compris les im- pôts sur valeurs mobilières non industrielles)	Part supportée par l'ensemble des contribu- bles (y compris l'ensemble des porteurs de va- leurs mobiliè- res)
1 ^o Mutations.				
I. A titre onéreux :				
Valeurs mobilières :				
Actions de sociétés françaises	—	286.797.400	—	—
Obligations françaises (socié- tés, villes, etc.)	723.725.532	—	332.256.600	—
Valeurs étrangères	—	—	104.671.600	—
Surtaxe de transmission (loi du 4 décembre 1925)	465.000	—	—	465.000
Créances, rentes, prix d'offices, parts d'intérêts	21.451.558	—	—	21.451.558
Fonds de commerce	215.071.531	215.071.531	—	—
Meubles corporels	110.543.094	—	—	110.543.094
Immeubles	1.162.599.094	172.064.665	—	990.534.429
Taxe sur la 1 ^{re} mutation	462.464.181	68.444.698	—	394.019.483
II. A titre gratuit (droits perçus) :				
Donations entre vifs	140.139.745	—	—	140.139.745
Droits de mutations par décès, Taxe successorale	1.941.465.138	—	—	1.941.465.138
Droit d'accroissement	1.297.106	—	1.297.106	—
2 ^o Autres conventions et actes :				
Adjudications et marchés	287.561.387	287.561.387	—	—
Main levée d'hypothèques	7.862.578	—	—	7.862.578
Main levée de privilèges sur fonds de commerce	335.387	335.387	—	—
Formation, dissolution, etc., de sociétés	375.858.357	375.858.357	—	—
Droits fixes (actes civils, état- civil, etc.)	61.717.306	—	—	61.717.306
Divers (baux, contrats de ma- riage, legs, quittances, par- tages, etc.)	330.689.559	—	—	330.689.559
3 ^o Actes judiciaires et extraju- diciaires	135.971.828	—	—	135.971.828
4 ^o Droits sur formalités hypothé- caires.				
Fonds de commerce	1.457.405	1.457.405	—	—
Autres immeubles	69.030.928	10.216.577	—	58.814.351
5 ^o Taxe sur les capitaux assurés contre l'incendie	23.191.882	—	—	23.191.882
6 ^o et 7 ^o Pénalités et divers	42.212.636	—	—	42.212.636
	6.115.111.232	1.417.807.407	438.225.306	4.259.078.587

1927

ENREGISTREMENT

Total	6.115.111.232	1.417.807.407	438.225.306	4.259.078.587
%	100 %	23,18 %	7,16 %	69,65 %

5° *Timbre.*

L'Administration du Timbre perçoit deux catégories de droits : d'une part, les droits de timbre proprement dits et d'autre part, l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières.

La première catégorie de ces droits n'appelle qu'une seule remarque. Alors qu'en 1910 il existait des modèles de timbres qui différaient selon les usages auxquels ils étaient destinés, on trouve en 1927 un timbre unique utilisable pour acquitter divers droits. Ce système nouveau met un très grave obstacle à l'élaboration des statistiques et interdit toute comparaison entre le rendement d'un droit de timbre particulier à deux époques données. Ce timbre unique peut même être utilisé pour acquitter l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers, mais, dans la pratique, ce dernier emploi est limité au paiement de l'impôt portant sur certaines créances. Il n'en reste pas moins que le timbre unique, dont le rendement constitue plus de 15 % du rendement global de l'Administration du Timbre, fausse gravement les conclusions que l'on peut tirer des statistiques.

L'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers nécessite quelques commentaires pour déterminer l'identité de qui le supporte.

Cet impôt est, en règle générale, retenu sur le montant des revenus par la personne ou la collectivité débitrice. Une distinction s'impose entre la situation des porteurs de valeurs à revenu fixe et celle des porteurs de titres à revenu variable.

Les actionnaires, les commanditaires, les associés dans une Société en nom collectif sont porteurs de titres à revenu variable. L'affaire, dont ils sont entrepreneurs, leur verse une part de profits, calculés indépendamment de toute considération d'ordre fiscal et en fonction du montant des bénéfices réalisés. Que l'impôt sur le revenu existe ou n'existe pas, le chiffre brut de cette part de profits reste inchangé.

L'impôt réduit le montant du revenu brut mis en paiement par l'entreprise, et l'on peut considérer que cet impôt est bien acquitté par les porteurs de titres à revenu variable. La question présente d'ailleurs peu d'intérêt ici, puisque nous rangeons dans la même catégorie des commerçants ou des non-commerçants, la Société et ceux qui en sont les entrepreneurs.

Il n'en va pas de même de l'impôt sur le revenu des valeurs à revenu fixe. Nous tenons cet impôt pour acquitté par le débiteur des capitaux qui produisent ces revenus. En effet, lorsqu'un capitaliste consent à aliéner momentanément la jouissance de son capital, il exige un certain taux d'intérêt; si l'impôt doit réduire son revenu, il majore le taux demandé, de façon à obtenir de son capital le rendement net qu'il désire. C'est donc l'emprunteur qui, au point de vue économique, supporte cet impôt. On en peut trouver d'ailleurs la preuve dans ce fait que la plupart des obligations émises récemment sont productives d'un intérêt stipulé demi-net ou même net quand l'émission a été antérieure à la loi du 30 Juin 1923. Il faudra donc considérer que l'impôt sur le revenu des valeurs à revenu fixe est supporté par l'emprunteur et classer le produit de cet impôt en se fondant sur le caractère commercial ou non commercial du débiteur. Ce classement donne les résultats suivants : (Tableaux E. 1910 et E. 1927.)

1910

E. TIMBRE

	Total des impôts	Part du com- merce et de l'in- dustrie (y com- pris les impôts sur valeurs mo- bilières, com- merciales ou industrielles)	Part des non- commerçants (y compris les im- pôts sur valeurs mobilières non industrielles)	Part supportée par l'ensemble des contribu- bles (y compris l'ensemble des porteurs de va- leurs mobiliè- res)
1° Timbre non proportionnel :				
Timbre de dimension.....	41.561.482	—	—	41.561.842
Affiches	4.806.664	4.806.664	—	—
Assurances :				
Vie	913.986	—	913.986	—
Accidents et diverses	10.277.340	—	—	10.277.340
Maritimes	150.069	150.069	—	—
Contrats de transport (terre et mer)	48.735.517	48.735.517	—	—
Contrôle des marques de fa- brique	11.130	11.130	—	—
Passeports	5.827	—	—	5.827
Chèques	28.808.820	—	—	28.808.820
Permis de chasse	9.973.548	—	9.973.548	—
2° Timbre proportionnel :				
Effets négociables et non négo- ciables	23.274.322	—	—	23.274.322
Valeurs mobilières :				
Actions	7.479.766	7.479.766	—	—
Obligations (sociétés, villes, etc.)	14.556.737	—	—	14.556.737
Lettres de gage C. F.	35.227	—	—	35.227
Valeurs étrangères	47.772.702	—	47.772.702	—
3° et 4° Amendes, divers	822.859	—	—	822.859
5° Opérations de bourse	11.756.740	—	—	11.756.740
6° Impôt sur le revenu des capi- taux mobiliers :				
Valeurs mobilières :				
Actions	44.506.379	44.506.379	—	—
Parts d'intérêts	796.054	796.054	—	—
Commandites	1.789.752	1.789.752	—	—
Obligations (départements et communes)	4.446.251	—	4.446.251	—
Obligations (sociétés)	34.414.847	34.414.847	—	—
Lots	1.852.536	—	1.852.536	—
Primes	2.690.887	—	—	2.690.887
Valeurs étrangères	16.586.855	—	16.586.855	—
Revenus de certaines collecti- vités	720.453	—	720.453	—
Pénalités	87.862	—	—	87.862
	358.834.612	142.690.178	82.266.331	133.878.103

1910

TIMBRE

Total	358.834.612	142.690.178	82.266.331	133.878.103
%	100 %	39,76 %	22,92 %	37,31 %

1927
E. TIMBRE

	Total des impôts	Part du com- merce et de l'in- dustrie (y com- pris les impôts sur valeurs mo- bilières, com- merciales ou in- dustrielles)	Part des non- commerçants (y compris les im- pôts sur valeurs mobilières non industrielles)	Part supportée par l'ensemble des contribu- bles (y compris l'ensemble des porteurs de valeurs mobi- lières
1° Timbre unique.				
Affiches, contrats de transports, cercles, quittances, chèques, traites, taxe sur revenu va- leurs mobilières, etc.....	863.331.348	—	—	863.331.348
2° Timbre non proportionnel.				
Timbre de dimension.....	264.118.027	—	—	264.118.027
Affiches	6.221.745	6.221.745	—	—
Assurances :				
Vie	6.377.669	—	6.377.669	—
Agricoles	1.180.944	—	1.180.944	—
Maritimes	127.324	127.324	—	—
Accidents et divers	221.406.774	—	—	221.406.774
Contrats de transport (terre et mer)	97.329.693	97.329.793	—	—
Marques de fabrique.....	27.624	27.624	—	—
Passeports	3.751.972	—	—	3.751.972
Cartes d'identité des étrangers.	28.942.685	—	28.942.685	—
Extraits n° 3 du Casier judi- ciaire	523.296	—	523.296	—
Chèques	15.304.326	—	—	15.304.326
Pernis de chasse	36.752.952	—	36.752.952	—
3° Timbre proportionnel.				
Effets négociables et non négo- ciables	12.735.958	—	—	12.735.958
Valeurs mobilières :				
Actions.....	115.102.260	115.102.260	—	—
Obligations (sociétés, villes).	163.914.520	—	—	163.914.520
Lettres de gage du C. F.	918.195	—	—	918.195
Valeurs étrangères	57.949.629	—	57.949.629	—
4° et 5° Amendes et divers	3.864.969	—	—	3.864.969
6° Opérations de bourse et de change.				
Opérations dans les bourses de valeur	320.389.331	—	—	320.389.331
Opérations de change	23.364.272	23.364.272	—	—
Opérations dans les bourses de commerce	3.472.091	3.472.091	—	—
7° Impôt sur le revenu des capi- taux mobiliers.				
a) Créances, dépôts, cautionne- ments	99.814.196	—	—	99.814.196
b) Valeurs mobilières :				
Actions.....	1.437.520.123	1.437.520.123	—	—
Parts d'intérêts	34.975.945	34.975.945	—	—
Commandites	61.686.161	61.686.161	—	—
Jetons de prés.....	116.036.472	116.036.472	—	—
Obligations : villes, départe- ments	80.331.038	—	80.331.038	—
Obligations : sociétés	719.572.143	719.572.143	—	—
Lots	41.890.418	—	41.890.418	—
Primes	38.250.965	—	—	38.250.965
Valeurs étrangères	749.653.679	—	749.653.679	—
c) Revenus de certaines col- lectivités	3.179.457	—	3.179.457	—
d) Pénalités	3.826.211	—	—	3.826.221
	5.633.844.412	2.615.435.853	1.006.781.767	2.011.626.792

1927
TIMBRE

Total	5.633.844.412	2.615.435.853	1.006.781.767	2.011.626.792
%	100 %	46,42 %	17,86 %	35,70 %

4° *Taxe sur le chiffre d'affaires.*

On a jusqu'ici adopté pour étudier les impôts la méthode de classement des statistiques officielles. Pour la taxe sur le chiffre d'affaires, il semble nécessaire d'abandonner cette méthode et de réserver à cet impôt une place toute particulière. Diverses raisons motivent cette attitude.

Tout d'abord, la taxe sur le chiffre d'affaires est perçue par diverses Administrations fiscales, selon la qualité du contribuable qui l'acquitte. Malgré cette division de la perception, malgré aussi ses formes et ses tarifs variés, cette taxe présente une telle unité qu'il convient de regrouper les recettes qu'elle procure aux différentes Administrations fiscales.

On pourrait, il est vrai, faire ce regroupement autour de la fraction la plus importante de la taxe qui est actuellement recouvrée par les Contributions indirectes.

Ce procédé présenterait un double inconvénient. D'une part, en effet, il enflerait le produit actuel des Contributions indirectes d'une façon artificielle et en rendrait la comparaison difficile avec le produit de ces contributions pendant la période antérieure à la guerre, qui ne connaissait aucun impôt comparable à la taxe sur le chiffre d'affaires. D'autre part et surtout, ce mode de classement inciterait à traiter cette taxe comme une contribution indirecte, comme un impôt de consommation pesant sur l'ensemble des consommateurs. Or, nous dénisons cette qualité à la taxe sur le chiffre d'affaires, que nous considérons comme un impôt de caractère à la fois personnel et professionnel incombant à une catégorie déterminée de contribuables.

Ce point mérite un examen particulier, car la taxe sur le chiffre d'affaires constitue dans notre organisation fiscale un des rares impôts dont le caractère soit difficile à déterminer et dont on ne puisse affirmer, au premier abord, s'il est personnel ou réel, s'il pèse sur une catégorie de contribuables ou sur l'ensemble des consommateurs.

Cette taxe ne rentre pas dans le cadre des impôts et contributions perçus au profit de l'Etat tel qu'il a été tracé sous le Consulat et l'Empire et tel qu'il subsiste encore à l'heure actuelle malgré les transformations de notre système fiscal. Ce cadre comporte quatre grandes divisions : les contributions directes perçues par voie de rôles nominatifs et atteignant les revenus ; les contributions indirectes reposant sur des objets de consommation ; les droits d'enregistrement perçus à l'occasion de certains actes ; les douanes enfin, constituant un péage versé au Trésor lors de l'introduction en France de certaines marchandises.

Impôt *sui generis*, la taxe sur le chiffre d'affaires emprunte à chacun de ces quatre groupes de revenus fiscaux certains de leurs caractères : sa perception est confiée à trois administrations : Contributions Indirectes, Douanes et Enregistrement, et la majeure partie de son recouvrement, après avoir été d'abord assurée par l'Enregistrement, a été ensuite confiée aux Contributions Indirectes. Malgré son mode de perception, la taxe a été traitée par le Conseil d'Etat, au point de vue contentieux, comme une taxe assimilée aux contributions directes.

Ces caractères très spéciaux de la taxe sur le chiffre d'affaires assignent à cet impôt une place toute particulière dans notre organisation fiscale, qui nous a obligés à ne pas laisser figurer cet impôt parmi les contributions indirectes, où il est actuellement classé dans les statistiques officielles, faute d'une autre place plus appropriée.

On peut discuter si la taxe sur le chiffre d'affaires a un caractère personnel ou réel. La loi du 25 juin 1920 révélait le caractère personnel de la taxe, en définissant dans son article 59 « les personnes assujetties à l'impôt ». L'Administration des Finances, dans son instruction du 29 août, et les premiers commentateurs de la taxe (1) sont d'accord pour

(1) BESSON, *Traité pratique de l'impôt sur le chiffre d'affaires*, 1921 ; G. VINCENT, *L'impôt sur le chiffre d'affaires*, 1921 ; GARDES, *L'impôt sur le chiffre d'affaires*, 1924.

reconnaître ce caractère à cet impôt. En revanche, le décret du 28 décembre 1926, portant codification de la législation en matière d'impôt sur le chiffre d'affaires, définit non plus les personnes assujetties à l'impôt, mais les « affaires impossibles ». Malgré le texte de ce décret, dont la valeur légale est d'ailleurs discutable, nous pensons que le caractère personnel de la taxe subsiste selon la volonté exprimée par le législateur tant dans le texte de la loi du 25 juin 1920 que dans ses travaux préparatoires et dans divers textes parus entre 1920 et 1926. Un impôt réel, d'ailleurs, s'attache uniquement à la chose qui lui sert d'assiette, alors que la taxe sur le chiffre d'affaires tient compte de la personnalité du vendeur ou du fournisseur de services : c'est ainsi que les ventes d'immeubles ne sont taxées que lorsqu'elles sont faites par des marchands de biens.

Nous avons dénié à la taxe sur le chiffre d'affaires non seulement le caractère d'impôt réel, mais encore celui d'impôt indirect, d'impôt de consommation. Cette opinion est en contradiction, il est vrai, avec celle exprimée par M. Cailiaux déclarant à la Chambre en 1925 : « C'est un grand impôt indirect. »

Elle est également en contradiction avec la théorie exposée par M. Bokanowski, dans son rapport de mars 1920. Pour M. Bokanowski, la taxe sur le chiffre d'affaires est « essentiellement récupérable » par le commerçant sur le consommateur et constitue, à cause de cette récupération possible, un impôt de consommation. Deux raisons expliquaient cette faculté de répercussion selon la théorie émise en 1920 par M. Bokanowski : « D'une part, les objets, sur le marché, sont si raréfiés que la concurrence se produit non pas entre producteurs, mais entre acheteurs; que les vendeurs sont tous dans la situation de monopoleurs ayant en face d'eux une consommation sans aucune élasticité. D'autre part, la généralisation même de la taxe et son taux uniforme empêchent la loi de substitution de jouer, c'est-à-dire le consommateur de se rattraper sur un produit non taxé. »

La première de ces deux raisons avait, en 1920, une valeur certaine qu'elle a perdue depuis. La situation économique qui existait au lendemain de la guerre ne s'est maintenue que jusqu'en 1921; la concurrence a cessé entre acheteurs et les vendeurs ont perdu leur favorable état de monopoleurs qui leur permettait de répercuter la taxe sur les consommateurs. La seconde raison n'a jamais été sérieusement fondée. La taxe, en effet, a un taux uniforme, mais elle peut frapper le même objet une ou plusieurs fois. Un article vendu par un grand magasin, qui achète directement au producteur, n'acquitte que deux fois la taxe. Le même article vendu par un détaillant et qui est passé par l'intermédiaire du grossiste et du demi-grossiste supporte quatre fois la taxe.

Si le détaillant veut vendre au consommateur au même prix que le grand magasin, il doit garder à sa charge le montant de l'impôt payé par le grossiste et le demi-grossiste.

Soutenir, dans ces conditions, que la taxe est un impôt de consommation toujours répercuté sur le dernier acheteur constitue selon nous un véritable paradoxe.

D'autre part, l'impôt sur le chiffre d'affaires atteint les courtages, les commissions, etc., ce que ne saurait faire un impôt de consommation.

Pour déterminer la véritable nature de la taxe sur le chiffre d'affaires, nous croyons préférable de rechercher d'une part l'intention du législateur lorsqu'il a institué cette taxe et d'étudier d'autre part, d'une façon pratique, comment se répercute cet impôt.

Le texte du projet de loi primitif (1) instituait une taxe sur le chiffre d'affaires des personnes exerçant une profession industrielle ou commerciale « et à ce titre assujetties à l'impôt sur les bénéfices industriels et commer-

(1) Projet de loi n° 166, annexé au procès-verbal de la séance de la Chambre du 13 janvier 1920.

ciaux ». La taxe apparaissait nettement comme un prolongement, un complément de l'impôt cédulaire. Le Parlement a étendu la taxe à des opérations effectuées par des vendeurs non commerçants qui font occasionnellement des affaires commerciales. Ces opérateurs, désignés par M. Doumer, à la Chambre, sous le nom de « mercantis », sont, pour le paiement de la taxe, assimilés aux commerçants, lorsqu'ils agissent comme tels. Ces modifications ne changent pas la nature de la taxe, qui apparaît comme un impôt personnel, de caractère nettement professionnel, acquitté par les commerçants et industriels.

Pratiquement, le processus d'incidence de l'impôt a été défini par M. Bokanowski lui-même, dont nous reprendrons ici les termes mêmes : « Chaque phénomène de répercussion est une lutte entre le payeur de l'impôt et le tiers sur qui il s'efforce de le rejeter et qui résiste à la récupération. Dans cette lutte, le plus fort économiquement répercute sur le plus faible. »

La taxe sur le chiffre d'affaires subit le même sort que les autres impôts payés par les commerçants. Ceux-ci s'efforcent d'en reporter le poids sur le consommateur, mais le résultat de cette tentative est non seulement incertain, mais encore variable selon la conjoncture économique.

M. Raphaël George Lévy estimait (1) que la taxe sur le chiffre d'affaires pèserait par moitié sur le consommateur et sur le producteur, c'est-à-dire que le producteur réussirait à répercuter la moitié de la taxe et conserverait définitivement l'autre moitié à sa charge.

Nous ne saurions formuler aucun rapport aussi précis. Nous reconnaissons volontiers qu'en raison de son tarif en général modéré, de son mode de calcul et de la facilité de déterminer, pour chaque achat, la majoration de prix qui résulte de son existence, la taxe sur le chiffre d'affaires constitue l'un des impôts qui se prête le mieux à la réper-

(1) Sénat, Séance du 20 mai 1920.

cussion. Mais il suffit que le taux de la taxe s'élève pour que cette faculté de répercussion se réduise ou disparaisse.

Aux arguments fondés sur l'étude des textes législatifs ou de la pratique commerciale que l'on a énoncés pour démontrer que la taxe sur le chiffre d'affaires n'est pas un impôt de consommation, on pourrait ajouter encore une considération d'ordre psychologique : de vigoureuses campagnes ont été menées contre cet impôt non pas par les groupements de consommateurs, mais par les associations et syndicats de commerçants. Ce fait ne révèle-t-il pas l'échec fréquent de la tentative de répercussion de la taxe sur le client?

En résumé, nous traiterons la taxe sur le chiffre d'affaires comme tout autre impôt payé par les commerçants et industriels qui s'efforcent d'en reporter le poids sur le consommateur de leurs produits ou de leurs services, sans qu'il existe de loi générale et précise permettant de prévoir le résultat de cette tentative.

F. TAXES SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

1910

Néant

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Taxe sur le chiffre d'affaires et taxe à la production	8.636.824.829	8.636.824.829	—	—
Taxe de luxe sur la vente des spiritueux	925.926.824	925.926.824	—	—
Taxe de luxe sur ventes entre non-commerçants	24.059.414	—	24.059.414	—
	9.586.811.067	9.562.751.653	24.059.414	—

1927

TAXE SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES.

Total	9.586.811.067	9.562.751.653	24.059.414	—
%	100 %	99,74 %	0,25 %	—

7° Autres ressources fiscales.

Plusieurs ressources du Trésor ont été systématiquement négligées dans cette revue des impôts. Tout d'abord, parmi les produits des douanes, on n'a retenu que ceux qui ont un caractère nettement fiscal : tel est le cas des impôts sur le sel ou sur les autres marchandises qui sont taxées aussi bien lorsqu'elles viennent de l'étranger que lorsqu'elles sont produites dans le pays. Inversement, on n'a pas tenu compte des droits de douane qui ont pour but essentiel de protéger l'industrie nationale et dont le caractère fiscal n'est qu'accessoire.

On a également laissé volontairement de côté le produit, cependant considérable, de l'impôt sur les tabacs. La transformation de la comptabilité relative à cet impôt rend la comparaison difficile de 1910 à 1927 et surtout le chiffre de l'impôt proprement dit se distingue malaisément du montant des ventes pendant la période antérieure à l'organisation de la Caisse d'Amortissement.

Enfin, toutes les ressources que le Trésor tire du Domaine et des sources de recettes extraordinaires ont également été négligées.

**

Le but de cet appendice était de dresser un tableau des charges comparées des commerçants et industriels d'une part, des non-commerçants d'autre part, avant et après la guerre. Les deux tableaux de la page 299 résument la situation telle qu'elle se dégage de l'analyse à laquelle on vient de procéder.

Ce sont là les matériaux qui ont été utilisés au chapitre précédent.

1910

F. ENSEMBLE DES IMPOTS.

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Contributions directes.....	1.130.675.242	301.035.916	283.348.998	546.290.328
Taxes locales	166.425.145	8.677.520	35.789.571	121.958.054
Contributions indirectes	876.112.553	48.731.165	520.432.911	306.948.477
Enregistrement	692.545.847	70.633.248	54.042.323	567.870.276
Timbre	358.834.612	142.690.178	82.266.331	133.878.103
Total	3.224.593.399	571.768.027	975.880.134	1.676.945.238
%	100 %	17,731 %	30,26 %	52,00 %

1927

F. ENSEMBLE DES IMPOTS

	Total des impôts	Part du commerce et de l'industrie	Part des non- commerçants	Part supportée par l'ensemble des contribuables
Contributions directes.....	14.035.523.671	7.256.425.532	2.069.996.309	4.709.101.830
Taxes locales	1.109.418.213	142.666.019	294.876.865	671.875.329
Contributions indirectes	7.629.557.504	1.053.051.601	2.176.706.250	4.399.799.653
Enregistrement	6.115.111.232	1.417.807.407	438.225.306	4.259.078.587
Timbre	5.633.844.412	2.615.435.853	1.006.781.767	2.011.626.792
Total (non compris la taxe sur le chiffre d'affaires)	34.523.455.032	12.485.386.412	5.986.586.497	16.051.482.191
%	100 %	36,16 %	17,34 %	46,69 %

Taxe sur le chiffre d'affaires.....	9.586.811.067	9.562.751.653	24.059.414	—
Total (y compris la taxe sur le chiffre d'affaires)	44.110.266.099	22.048.138.065	6.010.645.911	16.051.482.191
%	100 %	49,98 %	13,62 %	36,39 %

CHAPITRE XVII

CONCLUSION A L'ENQUÊTE

Les tendances.

On s'est occupé jusqu'ici de déterminer et de comparer l'évolution des charges de l'industrie et du commerce français avec le souci constant de constater les faits sans risquer de fausser par une interprétation hâtive les conclusions qui en découlent. On a mené de front l'étude des salaires, de l'impôt et du dividende, avec pour unique but d'arriver à préciser avec exactitude les tendances de leur évolution et les coefficients de majoration de ces trois éléments du prix de revient à quinze années d'intervalle. Les conclusions ont été tirées tantôt des documents confiés par les entreprises sur lesquelles a porté l'enquête, et tantôt des publications officielles. Dans l'un et l'autre cas, et qu'il s'agisse d'une industrie particulière ou de l'ensemble du commerce français, les résultats auxquels on a abouti ont été concordants et homogènes.

Il convient donc maintenant de s'élever au-dessus des considérations spéciales à chacune des industries examinées et de dégager les conclusions générales qui résultent de cette étude. On peut enfin abandonner l'examen objectif des faits et interpréter les quelques conclusions qui ont paru générales pour caractériser les tendances de l'évolution en France, au cours des quinze dernières années, des salaires, des impôts et du dividende.

Les directives de l'évolution du salaire.

C'est peut-être en ce qui concerne les salaires que l'on peut le plus aisément caractériser les tendances qui se sont manifestées, étudier le sens et mesurer l'importance de leur évolution. Plusieurs tendances se révèlent, qui, loin d'être contradictoires, se complètent au contraire harmonieusement et manifestent l'unité d'une évolution qui tend vers une amélioration progressive, mais trop lente encore, du sort des salariés.

La grande loi qui n'a échappé à personne a été l'adaptation du salaire au coût de la vie. L'élévation simultanée de l'un et de l'autre a été trop évidente pour qu'il convienne d'insister sur le principe même de cette adaptation. Au cours des dix dernières années, cette évolution conjuguée a été mise en évidence par certaines représentations graphiques que nous avons citées ou établies, comme celle publiée par le Groupement des industries mécaniques métallurgiques et connexes de la Région Parisienne ou celle qui résulte pour les houillères des enquêtes de la Statistique générale de la France. Quant au coefficient de majoration des salaires entre 1911 et 1927, les résultats de notre enquête permettent de tenir pour sensiblement exact un chiffre compris entre 610 et 620 %.

Mais il serait faux de croire au parallélisme parfait de la courbe représentative du coût de la vie et de la courbe des salaires.

Trois raisons s'opposent à ce parallélisme :

La première consiste dans la flexibilité plus grande de la courbe des prix; la seconde résulte du décalage du salaire sur le coût de la vie, et la troisième raison provient de l'amélioration progressive du sort des travailleurs salariés.

En premier lieu, la courbe du coût de la vie apparaît comme beaucoup plus sensible que celle des salaires, dont l'inertie est plus grande. Presque journellement les cours

des marchandises et des denrées subissent des modifications qui influent sur l'indice du coût de la vie. Les salaires, au contraire, conservent une stabilité plus durable que leur courbe révèle. Les fluctuations momentanées et irrégulières des prix donnent à la ligne qui les représente une allure hésitante et brisée, cependant que l'évolution des salaires se traduit par une ligne plus régulière composée de longs éléments rectilignes.

Malgré leur caractère différent, malgré la souplesse d'une des courbes et la rigidité de l'autre, on pourrait, en négligeant les fluctuations momentanées et en ne retenant que les variations de longue durée, trouver entre elles un parfait synchronisme comparable à celui de deux instruments d'orchestre dont l'un module le chant et que l'autre soutient de l'accompagnement. Tel n'est pas le cas, et il existe dans le temps un décalage sensible entre les variations des prix et celles des salaires.

Insensibles aux faibles fluctuations du coût de la vie, les salaires ne commencent à augmenter que lorsque le niveau des prix s'est nettement élevé. Si ce retard existe lors des hausses, il se manifeste également lors des baisses, et lorsque se termine la hausse des prix celle des salaires se poursuit quelque temps encore.

Mais il est encore une influence qui s'exerce pour empêcher le parallélisme des deux courbes figurant, l'une, l'évolution du coût de la vie, et l'autre celle des salaires. Si on les compare à un assez long intervalle de temps, on constate que ces courbes divergent et que la première s'élève moins rapidement que l'autre.

Si l'on prend l'indice 100 pour caractériser en 1911 le niveau du coût de la vie d'une part et le niveau des salaires d'autre part, notre enquête a mis en évidence qu'en 1927 le coût de la vie avait atteint 545 et les salaires 615 environ. De la simple comparaison de ces deux chiffres, il ressort que les salaires ont augmenté plus vite que l'indice des prix et ont assuré ainsi aux salariés des conditions d'exis-

tence préférables à celles dont ils avaient l'habitude avant la guerre. Cette amélioration, certes, n'est pas importante comme il serait souhaitable qu'elle le fût; elle est cependant indéniable. Mais ce qui fait qu'elle n'apparaît pas d'une façon évidente et que les salariés en doutent, c'est que les besoins de ces salariés se sont développés au cours des quinze dernières années plus vite que n'augmentaient les moyens qui leur étaient accordés de satisfaire ces nouveaux besoins. Les statistiques, nous l'avons noté, comparent à deux époques déterminées le coût de la vie en posant comme hypothèse que le mode d'existence est resté le même, que les besoins n'ont pas évolué, que la nature et la quantité des denrées achetées par l'individu étant constantes, seuls les prix unitaires peuvent avoir une influence sur la dépense totale. Il suffit de pénétrer dans des intérieurs ouvriers pour constater que cette hypothèse n'est justifiée que pour la facilité des études statistiques. Le statisticien est autorisé à dire que l'ouvrier est actuellement plus riche qu'il n'était avant la guerre, qu'il peut, soit économiser en maintenant son genre de vie ancien, soit encore améliorer les conditions de son existence en faisant face à des dépenses nouvelles. Mais le salarié lui-même, dont les besoins ont progressé plus vite que ne l'a fait son salaire, peut souffrir de plus en plus de cette absence de parité entre ses besoins et les moyens dont il dispose pour les satisfaire. Un homme de quarante ans désire plus de confort que lorsqu'il avait vingt-cinq ans. Un jeune homme de vingt ans ne vit pas comme vivait son père au même âge et les vieux, de tout temps, ont tonné contre les besoins nouveaux et injustifiés des jeunes générations.

C'est à cette rapide évolution des besoins que doit être imputé le sentiment qu'éprouve la classe ouvrière de ne jamais recevoir en échange de son travail une somme suffisante pour s'assurer les conditions d'existence auxquelles elle estime avoir droit. En l'état actuel des choses, ce sentiment ne peut pas ne pas exister et il subsistera tant qu'une

politique de hauts salaires, accompagnée d'une standardisation des besoins, n'aura pas été adoptée. Dans un pays comme les Etats-Unis, ce sentiment de gêne de l'ouvrier n'existe pas : on applique en effet en Amérique une politique de hauts salaires qui met à la portée de l'ouvrier tout ce qui apparaît comme nécessaire à la satisfaction de ses besoins actuels. D'autre part, ce qui crée de nouveaux besoins dans les milieux ouvriers, c'est essentiellement l'exemple des classes sociales supérieures. Or, aux Etats-Unis, il est fréquent que patrons et ouvriers portent des chaussures et un chapeau identiques, usent d'une auto de même marque, prennent à leur rapide déjeuner les mêmes aliments. Il paraît peu souhaitable qu'en France les hommes et leurs goûts soient ainsi standardisés. Mais seuls de hauts salaires pourraient donner aux salariés les moyens de s'assurer la vie qu'ils souhaitent et qu'ils entrevoient actuellement comme réalisable dans un avenir si éloigné que leurs désirs auront changé lorsque seront exaucés leurs vœux actuels.

Une autre tendance essentielle à noter de l'évolution des salaires consiste dans la différence de composition de ces salaires actuellement et il y a quinze ans. Nous avons décomposé les salaires en groupant leurs nombreux éléments sous deux rubriques principales : d'une part, les éléments dont le montant varie avec le travail fourni par le salarié et, d'autre part, les éléments dont le montant n'est pas proportionnel à ce travail.

Cette distinction a fait apparaître l'importance croissante que prend dans le salaire la fraction qui ne dépend pas du travail effectué. Autrefois, il semblait normal et équitable que l'entreprise rémunérât ses employés selon les services rendus par ceux-ci. Ce n'était qu'exceptionnellement, par pure bienveillance et à titre de secours, que le patron accordait une allocation dont la base de calcul n'était pas le travail du salarié. Un tel mode de rémunération dérivait directement de la conception ancienne du travail marchandise : le salarié vendait son travail et le patron le payait en

fonction de la quantité de travail fourni. Cette conception archaïque des relations entre patrons et salariés subsiste encore dans l'esprit de certains patrons à qui une vie pratique trop précoce n'a pas laissé le temps d'apprendre leur rôle et leurs devoirs au point de vue économique et moral.

S'il est vrai qu'il subsiste encore des traces de cette doctrine désuète, du moins n'est-elle plus admise à l'heure actuelle par les économistes ni par les moralistes.

Dans la pratique, les faits ont évolué dans le même sens que les idées et ont affirmé la défaite progressive de la conception du travail-marchandise. De plus en plus les salariés ont reçu des allocations qui sont indépendantes de la quantité de travail effectué. Dès avant la guerre, de nombreuses entreprises fournissaient le logement à leur personnel et mettaient à sa disposition des locaux dont l'importance était fonction moins du salaire que de la situation de famille. Cette première phase était encore peu caractéristique de l'évolution : les entreprises, en effet, qui se souciaient des logements ouvriers étaient celles seulement qui étaient obligées, par les conditions mêmes de leur exploitation, de maintenir hors des agglomérations urbaines leurs centres de production : telles étaient les mines, asservies aux gisements, les industries chimiques chassées des villes vers les lieux peu habités où elles pouvaient tout à loisir empoisonner l'air et brûler la végétation par leurs fumées et leurs émanations. Loin de tout centre de main-d'œuvre, ces entreprises devaient, pour vivre, créer autour d'elles des cités, afin d'y attirer et d'y maintenir leur personnel. C'est dans l'intérêt de l'entreprise que les premières cités ouvrières furent constituées et ce n'est que plus tard que l'intérêt des salariés fut progressivement pris en considération. On suit assez bien cette évolution lorsqu'on compare les corons du temps de Zola aux actuelles cités-jardins. Les premiers étaient des casernes où l'entreprise logeait le personnel qui lui était nécessaire, sans se soucier des goûts et des besoins individuels. Les cités ouvrières modernes s'efforcent au con-

traire de favoriser la vie familiale, de proportionner les logements au nombre de leurs habitants, de permettre au travailleur d'utiliser ses loisirs en cultivant un jardin appartenant à sa maison. Malgré tout, en cette matière, il subsiste encore une indéniable influence de la valeur du travail fourni sur les qualités du logement : les entreprises s'efforcent de loger mieux un chef d'équipe qu'un manœuvre.

Cette inégalité — bien réduite cependant en ce qui concerne les logements — disparaît complètement lorsqu'il s'agit de soins médicaux ou de fournitures pharmaceutiques. Tout salarié y a droit selon ses besoins et sans qu'interviennent son rang dans la hiérarchie de l'entreprise ou le montant de ses salaires.

Le couronnement actuel de cette évolution réside dans l'institution des allocations familiales, qui constituent pour les salariés chargés d'une nombreuse famille une fraction importante de leur rémunération. Ici la considération de service rendu, de travail fourni disparaît complètement et seule subsiste la notion de besoin individuel et la mise à la disposition du salarié des moyens de le satisfaire.

Une tendance du salaire s'est révélée dans notre étude. Elle consiste dans l'élévation d'autant plus rapide du niveau des salaires que le rang social de l'intéressé est moins élevé. Cette tendance que nous avons pu, au cours de notre enquête, mettre plusieurs fois en évidence, en comparant les salaires des manœuvres et ceux des ouvriers spécialistes, apparaît d'une façon bien plus frappante lorsqu'on compare la situation d'un ouvrier à celle d'un ingénieur ou d'un employé supérieur.

M. P. Azaria, administrateur-délégué de la Compagnie Générale d'Electricité, a pu dire, dans son allocution à l'Assemblée Générale du 30 mai 1928, aux actionnaires de cette société : « Depuis de nombreuses années, j'attire votre attention sur l'insuffisance des salaires moyens payés en France ; comble de l'iniquité, cette insuffisance croît au fur et à mesure que s'élève la valeur de l'intéressé, pour attein-

dre, en ce qui concerne le corps si intéressant, si indispensable des ingénieurs et des techniciens, un niveau beaucoup trop bas. »

Si l'on se borne, comme nous l'avons fait, à étudier la situation de la classe ouvrière, cette faveur faite aux manœuvres apparaît comme une tendance toujours très nette, mais non pas définitive. Dans certaines industries, dans la métallurgie, elle existe encore et s'accroît plutôt qu'elle ne décroît. Dans l'industrie extractive, la période est passée où se manifestait cette tendance. A l'heure actuelle, une réaction générale paraît se faire sentir, qui tend à rétablir une différence notable et justifiée entre les gains des différentes catégories d'ouvriers. Si l'industrie veut conserver les spécialistes dont elle a besoin, elle doit leur faire une situation préférable à celle des simples manœuvres.

A l'heure actuelle encore, d'après les statistiques relatives au premier trimestre de 1929, le métallurgiste professionnel avait vu son salaire de 1914 multiplié par 5,79, pendant que le manœuvre non spécialisé avait vu le sien affecté du coefficient 6,95. Si nous croyons ne pas devoir considérer comme définitive cette évolution en faveur des ouvriers des catégories inférieures, nous pouvons en retenir une illustration à la tendance précédemment étudiée de l'adaptation du salaire aux besoins plus qu'au rendement. Il est évident que dans une entreprise les services d'un ajusteur ou d'un metteur au point paraissent plus précieux que ceux d'un terrassier ou d'un charretier. Comment expliquer la faveur, même momentanée, faite à ces derniers, sinon par ce fait que charretiers ou ajusteurs, quoique de mérite différent, ont sensiblement les mêmes besoins et que le niveau de leurs salaires s'est rapproché pour permettre à l'un comme à l'autre de satisfaire ces besoins identiques?

S'il fallait d'une seule formule caractériser les tendances complexes des salaires au cours des quinze dernières années, nous ne retiendrions que cette progressive substitution de l'importance des besoins individuels à la produc-

tivité du travail comme base de calcul des salaires. En cette unique formule, se résument toutes les tendances particulières que nous avons énumérées; par elle s'expliquent toutes les variations du montant ou de la composition des salaires.

Le coût de la vie de l'ouvrier moyen s'élève-t-il, les salaires suivent le mouvement pour permettre la satisfaction des mêmes besoins qu'autrefois. Les besoins de l'ouvrier moyen se développent, la courbe des salaires s'élève plus vite que celle des prix de détail. Enfin, parmi la foule des travailleurs, les besoins n'étant pas identiques, des avantages sont accordés à ceux dont les besoins sont les plus grands.

Il n'est plus, en effet, d'entreprise employant un personnel stable qui limite le salaire à la seule rémunération du travail. Tous les patrons accordent d'autres avantages à leurs collaborateurs et, depuis quinze ans, la part relative de ces avantages a beaucoup augmenté; c'est ainsi que dans l'industrie houillère, on a vu la valeur de ces revenus ouvriers non proportionnels au travail représenter 20,41 % du montant global des salaires en 1927, contre 11,76 % en 1911.

Deux formules théoriques se sont heurtées depuis le début du xx^e siècle : l'une, qui avait pour elle de représenter une tradition de plusieurs générations, et d'être conforme à l'intérêt immédiat des patrons, édictait comme règle applicable aux salariés : « A chacun selon son rendement. » L'autre, née d'hier, était le cri de guerre de l'Ecole communiste et proclamait : « A chacun selon ses besoins. »

La première niait le caractère humain du salarié. L'autre, qui apparaissait comme humanitaire et antiéconomique, avait pour défenseurs les salariés et les idéalistes.

Peut-on invoquer les chiffres que nous avons réunis pour affirmer le triomphe progressif de l'idéal des chefs d'entreprises? Peut-on considérer que ces concessions ont été arrachées de vive force

aux patrons? Nous n'en croyons rien. Entre les deux formules extrêmes, entre ces deux proclamations belliqueuses, il y avait place pour un compromis, qui tiendrait également compte des nécessités économiques de la production et des besoins humains des salariés. Dans la pratique, c'est sous ce régime de compromis inconsciemment réalisé que s'élabore la production actuelle.

D'une part, la partie du salaire qui reste proportionnelle au travail fourni a été évaluée de façon à s'adapter plus exactement à l'importance de l'effort et à son rendement. Dans toutes les branches de l'industrie, on est parvenu à des formules de calcul qui permettent de sanctionner rigoureusement la productivité de l'ouvrier. La rémunération au temps a fait place, toutes les fois que c'était réalisable, à la rémunération dite aux pièces. Des primes de rendement, des primes à l'économie de temps ou de matières premières, des pénalisations pour malfaçons assouplissent ce système, qui permet d'obtenir du salarié un travail et un rendement maximum.

La classe ouvrière a accepté cette stricte application de la dure loi : « A chacun selon son rendement. » Mais, en revanche, le patronat a spontanément accru la partie du salaire indépendante du travail et dont l'importance varie avec les besoins individuels. Ce compromis n'a pas été le résultat de conflits aigus ni de longues négociations. Il s'est établi peu à peu, par la force spontanée des tendances opposées et l'évolution du salaire s'est produite d'une façon lente et progressive. Cette évolution semble même s'être réalisée sans que les intéressés en aient eu pleine conscience et on s'explique facilement qu'elle soit passée inaperçue. Elle a, en effet, échappé au contrôle d'un programme unique et préconçu et ne constitue qu'un compromis de fait entre deux politiques contradictoires.

La substitution progressive du salaire calculé en fonction des besoins du salarié à la rémunération rigoureusement proportionnelle aux services rendus par lui, manifeste

la désuétude de la théorie du travail-marchandise. L'idée de la collaboration du patronat et des salariés, à la production d'une plus-value, dont ils se partagent la plus grande partie, reste cependant encore indistincte aux yeux de beaucoup. Il est certain qu'à l'heure actuelle, salariés et employeurs admettent difficilement que salaires et profits constituent des fractions d'un même ensemble. Ils semblent considérer ces revenus comme d'essence différente, bien que d'origine identique, et l'on a un peu la même impression que si deux morceaux d'un même fruit étaient traités comme de nature différente parce qu'après le partage l'un se nomme tiers et l'autre quart ou moitié.

Les tendances de l'évolution des impôts.

Depuis 1910, le système fiscal français a été modifié profondément et surtout en ce qui concerne l'organisation des contributions directes. Nous ne prétendons pas dresser un tableau général de l'évolution des impôts, mais seulement préciser les tendances qui caractérisent cette évolution et qui présentent quelque intérêt au point de vue de la part que prélève l'Etat dans la plus-value industrielle ou commerciale.

L'avalissement de la monnaie nationale, les dépenses imposées par une guerre aussi longue que coûteuse, le développement enfin du rôle de l'Etat dans le pays ont provoqué un gonflement du budget de la France.

On peut admettre que de 1910 à 1927 la charge fiscale que supporte l'ensemble du pays a été multipliée par 10 environ.

Mais la majoration des impôts ne s'est pas produite d'une façon égale pour toutes les catégories de contribuables. Ceux qui n'exercent aucune profession commerciale ou industrielle, n'ont subi qu'une augmentation du poids de leurs charges qui correspond, à très peu près, à l'éléva-

tion du coût de la vie. L'indice des impôts que cette classe de citoyens supporte est voisin de 6 et, si l'on considère que les prix des marchandises et des salaires ont été affectés d'un coefficient sensiblement égal, on constate qu'en valeur relative la charge est restée la même pour ce groupe de contribuables. La charge est demeurée constante également pour chacun d'eux si l'importance relative des non-commerçants est restée après la guerre dans le pays ce qu'elle était avant, si leur revenu s'est développé selon le même rythme que le coût de la vie. Mais ce point ne saurait être précisé, en raison de la composition mélangée de ce groupe de contribuables que nous avons artificiellement constitué.

En face de ce groupe hétérogène, nous avons constitué un ensemble cohérent de tous les contribuables qui sont imposés à raison de la fonction d'entrepreneurs qu'ils remplissent dans l'organisme social. Qu'ils exercent par eux-mêmes le métier de commerçants ou d'industriels et y consacrent leur entière activité ou qu'ils s'intéressent à des affaires en y investissant des capitaux, leur rôle reste le même; dans l'un et l'autre cas, bien qu'à des degrés différents, ils acceptent la responsabilité d'une entreprise et prennent à leur charge les risques, bons ou mauvais, qu'elle comporte. Toujours, leurs revenus, qu'ils soient nommés bénéfices, dividendes ou tantièmes, ont une origine commune, le Profit.

Quel a été le sort de ces contribuables vis-à-vis de l'Impôt? Il est certes difficile de le préciser. Mais on peut affirmer que leur charge fiscale moyenne a été multipliée par un coefficient supérieur à 20. Cette évaluation est d'ailleurs très prudente, puisque l'étude comparée des impôts en 1910 et en 1927 faisait ressortir pour eux un coefficient de majoration de 38,56 et que l'étude de l'industrie houillère, choisie comme industrie type, révélait une multiplication des impôts par 21.

Il est bien évident que ce fardeau ne demeure pas définitivement et dans son entier à la charge de ces contribuables.

bles. Le fait que leur rôle social consiste à vendre des produits ou des services leur permet d'en reporter une partie du poids sur les consommateurs. Mais il est non moins certain qu'une fraction de l'impôt reste définitivement acquittée par eux, sans qu'aucune récupération leur soit possible.

Nous ne ferons pas la vaine tentative de déterminer, par l'interprétation de ces faits, quelle a été l'intention du législateur. Durant les dix-sept années qui font la matière de notre étude, ce législateur a montré trop de visages différents et révélé trop d'incohérence dans sa politique, trop de passions contradictoires pour qu'il soit possible de préciser quelle a été son idée directrice.

Néanmoins, il faut reconnaître que la situation fiscale actuelle et l'imposition exagérée de toutes les entreprises industrielles ou commerciales ne peuvent guère s'expliquer que de deux façons. Ou bien le législateur a voulu, pour des raisons qu'il serait déplacé de rechercher ici, imposer définitivement aux contribuables qui se rendent coupables d'exercer une profession commerciale ou industrielle une pénalité sous la forme d'un fardeau fiscal particulièrement lourd. Ou bien, il a estimé commode de charger ces contribuables du soin de répartir une fraction très importante de l'impôt parmi l'ensemble des citoyens, consommateurs de leurs produits et de leurs services. Ces deux explications d'ailleurs ne s'excluent pas; les organismes polycéphales que l'on désigne sous le terme abstrait de législateur ont fort bien pu fonder notre organisation fiscale actuelle sur une politique qui se définirait de la façon suivante : le commerce et l'industrie doivent être les principaux pourvoyeurs du Trésor Public, la fraction d'impôt qui demeurera définitivement à leur charge ne sera jamais trop lourde, celle qu'ils reporteront sur leurs clients ne saurait être plus judicieusement répartie que par eux.

Si tel a été l'état d'esprit de ceux qui ont présidé à l'institution du régime fiscal actuel, on ne peut que le regretter.

La vitalité d'un pays, sa force d'expansion économique résident essentiellement en ceux de ses citoyens qui savent oser, qui constituent et dirigent les grandes affaires commerciales et industrielles. Opprimer, par un impôt systématiquement exagéré, cette classe de citoyens que nous avons désignés sous le terme général d'entrepreneurs constitue pour les gouvernants du pays pis qu'une injustice, une erreur politique.

Quant au système qui consiste à transformer tout commerçant, tout industriel en collaborateur des administrations fiscales, toute entreprise en recette auxiliaire, il paraît constituer sinon un indice de l'incapacité du législateur de répartir avec justice l'impôt par lui-même, du moins une fâcheuse preuve de sa regrettable propension à adopter les solutions paresseuses aux problèmes difficiles. Tout chrétien au temps de l'Inquisition, tout citoyen pendant la Terreur devenait l'auxiliaire du Tribunal religieux ou révolutionnaire. Toute entreprise, actuellement, est devenue, même à son insu, collaboratrice du Fisc. Il est à craindre que les auteurs qui étudieront l'histoire économique de notre époque n'émettent des jugements aussi sévères à l'égard des organisateurs de notre fiscalité que le furent ceux des historiens envers les Inquisiteurs et les Terroristes.

Les tendances de l'évolution de la part des entrepreneurs.

Le seul mot de « restriction » suffirait à caractériser la tendance générale de l'évolution de la part faite aux entrepreneurs, dans la plus-value industrielle ou commerciale.

Les salaires ont progressé plus vite que le coût de la vie, les impôts ont été multipliés par plus de vingt. Le dividende est en valeur-or presque moitié moindre qu'il n'était avant la guerre.

L'augmentation de la valeur boursière des titres, la

plus-value en capital dont l'actionnaire bénéficie ne compense pas cette réduction du rendement des titres, car, estimés en francs-or, les cours des actions sont sensiblement demeurés ce qu'ils étaient avant la guerre.

Nous nous réservons de rechercher plus loin les causes et les conséquences de cet état de choses. Bornons-nous ici à constater le fait brutal : les dividendes n'ont été que triplés pendant que le coût de la vie était multiplié par cinq.

CHAPITRE XVIII

ACTIONS RÉCIPROQUES DU SALAIRE, DE L'IMPÔT ET DU DIVIDENDE

Nous nous sommes efforcés jusqu'ici de suivre l'évolution des salaires, des charges fiscales et du revenu de l'entrepreneur, de déterminer leurs tendances, de mesurer leur progression depuis l'époque antérieure à la guerre. Mais l'étude de ces trois éléments a été menée séparément, afin que la comparaison de leurs tendances propres puisse être faite plus aisément. On ne s'est pas occupé de rechercher si ces éléments exerçaient les uns sur les autres une influence quelconque, ni de préciser quelles réactions réciproques avaient pu s'exercer. C'est ce point qu'il convient actuellement d'examiner; c'est le but du présent chapitre.

1° *Impôt et salaire.*

Parmi les trois participants aux plus-values industrielles, il en est deux dont les parts semblent se développer sans exercer l'une sur l'autre aucune influence réciproque.

Le salaire et l'impôt, en effet, progressent et évoluent sans réagir l'un sur l'autre, car les moteurs de leur évolution se placent sur des plans trop différents et leur indépendance réciproque, qui en résulte, est presque absolue.

L'impôt dépend, dans son montant, des besoins du pays et des devoirs que l'Etat regarde comme lui incombant. Selon le rôle qu'un pays prétend jouer dans les destinées du

monde, selon l'influence qu'il entend exercer dans le domaine militaire, naval ou colonial, selon les besoins de défense qui résultent de sa situation géographique ou ethnographique, son budget est plus ou moins chargé. A l'intérieur, le poids de la charge fiscale dépend également du rôle que l'Etat considère comme le sien : il s'alourdit à mesure que ce rôle s'élargit et que la puissance publique se reconnaît le droit et le devoir d'assurer à son peuple d'abord la justice et la sécurité, puis l'instruction et l'hygiène, enfin la certitude d'une existence paisible exempte de misère et de risques.

Il varie dans son assiette en même temps que se modifie la constitution politique d'un pays. Sans aller jusqu'à affirmer que gouverner c'est faire peser sur autrui la charge fiscale, on peut considérer comme un fait indéniable que les partis politiques au pouvoir tiennent toujours pour légers les impôts que paient leurs adversaires et pour écrasants ceux qu'acquittent leurs partisans. Les exemptions dont ont profité successivement le clergé, les nobles, les bouillleurs de crû, puis les paysans, les lourdes taxes supportées par les juifs, les marchands et les capitalistes enfin, révèlent l'orientation variable de la politique fiscale et la présence au pouvoir de gouvernants différents.

En dehors de ces considérations d'ordre politique, des raisons d'origine purement économique influent également sur le montant de l'impôt que perçoit l'Etat, mais ces influences sont restreintes. Il est certain que le rendement de certains impôts — taxe sur le chiffre d'affaires, impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, par exemple — s'élève en période de prospérité économique et s'abaisse en temps de crise. De même, la productivité de l'impôt sur les salaires augmente quand progresse le niveau des salaires. Mais ces considérations d'ordre économique n'exercent leur influence que sur quelques impôts et n'affectent que modérément le montant global de la charge fiscale du pays.

C'est sur un plan bien distinct, et purement économi-

que que se développe le salaire. L'activité industrielle du pays, l'abondance de la main-d'œuvre et le coût de la vie sont les facteurs les plus actifs de son évolution. L'ouvrier demande à gagner sa vie, à améliorer progressivement les conditions de son existence, et le montant de sa rémunération s'adapte à ses besoins et à l'indice des prix. Selon la « conjoncture », le niveau des salaires s'élève ou s'abaisse, suivant que la situation économique est prospère ou non.

On comprend aisément que l'impôt, dont le montant et l'assiette sont régis par des raisons politiques et sociales, et d'autre part le salaire, qui subit seulement la loi économique, soient sans point de contact, sans influence notable l'un sur l'autre.

Peut-être, cependant, l'aggravation anormale de la charge fiscale qui pèse sur les entreprises commerciales et industrielle, a-t-elle freiné le développement du salaire tel qu'il se serait manifesté dans des circonstances normales. Cette hypothèse n'est pas insoutenable, mais elle ne saurait être vérifiée d'une façon certaine, car il faudrait, pour ce faire, déterminer quelle est l'incidence de l'impôt, et déjà nous avons renoncé à entreprendre cette étude décevante. Mais cette influence, en tout cas, serait assez réduite, étant donné la faible importance relative du montant de l'impôt comparé à la masse totale des salaires dans une même entreprise.

L'action restrictive qu'exercerait l'impôt sur le salaire se manifeste peut-être davantage dans les industries qui emploient peu de personnel et où la somme des salaires et la charge fiscale globale sont du même ordre de grandeur. Il semble néanmoins qu'il convienne de ne pas exagérer l'importance de cette influence.

Dans l'industrie houillère où la masse des salaires constitue l'élément essentiel du prix de revient, si l'on suppose que l'impôt actuel soit majoré de 10 % et que cette majoration se répercute sur les salaires et sur eux seuls, ils n'en

seraient affectés que par une réduction de 1,36 % de leur montant.

Nous croyons donc pouvoir affirmer que la majoration de l'impôt ne s'est pas répercutée d'une façon sensible sur les salaires et que ce n'est pas la classe ouvrière qui a indirectement fait les frais de l'accroissement de la charge fiscale imposée aux entreprises.

Chacun sur son plan bien distinct et sans influence sur l'autre, l'impôt et le salaire ont évolué séparément, chacun selon son rythme propre et particulier.

2° *Salaire et dividende.*

Salaires et dividendes constituent deux fractions de la plus-value industrielle, qui ont la même source et sont régies par les mêmes lois économiques. Ils subissent les mêmes influences extérieures et réagissent sous ces influences d'une façon identique, encore qu'avec une intensité différente. La situation du marché, les crises, les périodes de prospérité modifient en même temps et dans le même sens le niveau des dividendes et celui des salaires et font redouter ou souhaiter aux employés et aux entrepreneurs les mêmes événements.

Il n'est pas surprenant, dans ces conditions, que le salaire et le dividende réagissent nettement l'un sur l'autre.

L'ouvrier a l'attention fixée sur les profits réalisés par l'entreprise, sur le montant des bénéfices qu'elle répartit et dont il réclame sa part. C'est un argument, que les syndicats ouvriers ne négligent jamais en période de prospérité, que d'invoquer l'importance des bénéfices réalisés par l'entreprise, pour demander une majoration des salaires.

Le chiffre du dividende exerce donc sur le niveau des salaires une influence qui, pour être essentiellement d'ordre psychologique, n'en est pas moins nette, mais ne peut jamais avoir pour conséquence une élévation très sensible du niveau des salaires. C'est un argument de réunion publique

que d'expliquer la misère ouvrière par l'opulence des capitalistes actionnaires. Lorsque, par crainte de grèves, par philanthropie ou pour tout autre raison, les entrepreneurs abandonnent aux salariés une partie de leurs profits, le niveau des salaires n'en est que peu amélioré en raison de la différence de volume de ces sommes. Ce n'est pas en versant dans une cuve la moitié du contenu d'un verre que l'on élève d'une façon perceptible le niveau du liquide que contient la cuve.

Mais, si l'action du dividende sur le salaire est faible, la réaction inverse peut pour la même raison être considérable. Pour une industrie travaillant avec une petite marge bénéficiaire, il suffit d'une faible majoration des salaires pour réduire à néant le profit. Le Ministre prussien du Commerce déclarait, au début de 1928, dans une Commission du Landtag, qu'à la mine fiscale Hibernia, il suffisait d'augmenter de 5 % les traitements et salaires pour absorber la totalité des bénéfices réalisés et qui, dans une entreprise privée, auraient pu être répartis.

L'action réciproque du salaire et du dividende apparaît donc comme inégale, comme dissymétrique. Cette impression se renforce encore lorsque l'on considère que, dans ces influences mutuelles, le salaire apparaît toujours comme un agent actif doué de ses tendances propres, alors que le dividende n'existe que comme un résidu dénué de force interne. Le montant du profit se calcule en effet par déduction, il constitue un reste qui dépend du chiffre des salaires et dépend également du poids de la charge fiscale, ainsi que nous allons le voir maintenant.

3° *Impôt et Dividende.*

Si les syndicats ouvriers suivent d'un œil attentif le développement des profits et des dividendes pour en demander leur part, l'Administration fiscale surveille ces chiffres avec un soin plus grand encore et des moyens d'enquête

perfectionnés. L'action du dividende sur l'impôt est indéniable. Nombreux sont les impôts qui prennent pour assiette le chiffre des bénéfices réalisés et des dividendes répartis ou le cours en Bourse des valeurs mobilières. Il est juste, en effet, que la contribution aux dépenses collectives du pays incombe aux contribuables en fonction de leurs facultés. Mais cette influence du dividende sur l'impôt résulte moins d'une loi économique que de la législation fiscale en vigueur. Elle n'en est pas moins importante.

En janvier 1925, sous le titre « L'impôt et l'industrie », a paru une brochure inspirée par le Président du Conseil d'Administration de la plus grande Société Française productrice d'aluminium. Cette brochure mettait en relief l'action exercée sur le rendement des impôts par la prospérité de l'industrie et le niveau de ses dividendes; elle démontrait qu'en période normale, l'industrie de l'aluminium prise dans son ensemble versait 35 millions dans les caisses de l'Etat et qu'en 1921, année de crise, cette contribution était tombée à 3.450.000 francs. Ces chiffres prouvent l'influence du dividende sur l'impôt. Il convient néanmoins de ne pas exagérer son importance, car, dans l'ensemble de nos impôts, ceux qui ont pour assiette le montant des profits ne constituent qu'une faible minorité.

La réaction exercée sur le niveau des dividendes par le poids de l'impôt nous paraît plus intéressante à mentionner.

Les salaires influent par leur masse sur le niveau des dividendes, et la moindre majoration des premiers se répercute gravement sur le chiffre des profits. C'est moins par sa masse relative que par son caractère impératif que l'impôt agit sur le dividende. A l'heure actuelle, en effet, la part de l'Etat est sensiblement égale au montant des bénéfices distribués aux actionnaires. Mais si l'entrepreneur peut discuter avec l'ouvrier, il ne peut agir de même à l'égard de l'Etat.

Il suffit que le salaire augmente très peu pour anéantir

la marge bénéficiaire, mais l'entreprise peut réagir contre cette majoration, la discuter, la rapporter enfin quand les circonstances deviennent favorables à une réduction du salaire. Il faut, au contraire, une hausse importante de l'impôt pour que le dividende en soit réduit dans des proportions égales, mais contre le fisc il n'est pas possible de réagir et il n'est guère d'autre moyen que d'obéir à ses injonctions.

En somme, le dividende se trouve placé dans le monde économique actuel comme le serait sur une chaussée un piéton menacé d'être écrasé soit par un faible déplacement d'un lourd camion, soit par l'irrésistible choc d'une rapide petite voiture.

De ces deux dangers qui menacent le dividende, le plus grave a été constitué par la progression rapide de l'impôt.

Si l'un des trois copartageants de la plus-value industrielle s'attribue une part exagérée — *nominor quoniam Leo* — ce qui reste à répartir entre les deux autres se trouve réduit d'autant. La part léonine étant prélevée par l'Etat, qui supporte les conséquences de ce prélèvement? Nous avons montré que l'impôt n'exerce sur les salaires qu'une influence négligeable. C'est donc l'actionnaire qui a fait les frais de l'augmentation de l'impôt.

Les faits d'ailleurs le prouvent : le salaire a progressé au cours des quinze ou vingt dernières années selon un rythme normal. En revanche, durant la même période, la charge fiscale s'est développée très rapidement, en même temps que se réduisait le montant des dividendes; il est difficile de ne pas admettre entre ces deux tendances de l'impôt et du dividende une relation de causalité et de ne pas tenir le fisc pour responsable des restrictions imposées aux actionnaires.

CHAPITRE XIX

LES THÉORIES

Nous nous sommes cantonnés, au cours de notre enquête, dans l'examen purement objectif des faits et n'avons fondé notre étude sur aucune théorie économique ou sociale. Il est difficile d'examiner les faits, tels qu'ils se présentent, impossible de les interpréter impartialement, lorsque la conclusion qu'on en prétend tirer est préconçue et que les faits doivent ou se soumettre au cadre qu'on leur a préparé ou n'être pas pris en considération.

Mais nous ne saurions achever cette étude sans rechercher dans les doctrines économiques s'il n'en est pas que les résultats que nous avons obtenus viennent illustrer et renforcer. Et inversement, si nous apportons une contribution à une théorie, nous trouverons en elle un soutien, une autorité qui nous permettront d'affirmer, sous une forme abstraite et générale, ce que l'examen des faits nous a permis de conclure dans le particulier.

Nous avons constaté que l'évolution des salaires et celle des dividendes au cours des quinze dernières années s'est caractérisée par l'accroissement des uns et des autres, mais selon un rythme bien différent. Alors que pour les ouvriers s'augmentait en même temps la masse des salaires et la part dans le produit de l'activité économique, les entrepreneurs ont vu s'améliorer le montant global de leurs dividendes, mais se restreindre en revanche leur part relative dans ce produit de l'activité économique. On peut exprimer

cette double tendance en disant : « La grande loi du Capital et du Travail en ce qui concerne le partage du produit de la collaboration est déterminée. Chacun d'eux a une part absolue de plus en plus grande, mais la part proportionnelle du capital diminue sans cesse comparativement à celle du Travail. »

Cette formule n'est pas nouvelle : nous l'empruntons aux Harmonies Economiques de Frédéric Bastiat (1).

Carey constate également que « la part proportionnelle du travailleur croît à chaque fois que l'effort devient de plus en plus productif. La part proportionnelle du capitaliste décroît constamment, en même temps que s'augmente la quantité de la production et que croît la tendance à l'égalité parmi les différentes parties dont la Société est composée (2). »

Ces auteurs (3) semblent n'avoir eu en vue que le partage qui s'opère entre capitalistes et salariés et avoir complètement négligé le Fisc, troisième participant. C'est pour tant à l'intervention de l'Etat et des impôts qu'il faut attribuer la précipitation, au cours des quinze dernières années, de l'évolution prédite par la loi que Bastiat et Carey ont exprimée. Il est vain de rechercher ce que seraient salaires et dividendes si le poids des impôts n'avait été majoré. Nous croyons cependant avoir démontré que la majoration des charges fiscales qui grèvent les entreprises avait à peine

(1) Frédéric BASTIAT, *Harmonies économiques*; *Œuvres complètes*. Paris, 1864, p. 252.

(2) CAREY, *Principes de science sociale*, t. III, p. 100 et suiv.

(3) Voir aussi Eudore PIRMEZ, *La Crise. Situation économique de la Belgique*, Charleroi, 1884, p. 54 et suiv. : « A mesure que les capitaux s'accroissent, la part absolue des capitalistes dans les produits totaux augmente et leur part relative diminue. Au contraire, les travailleurs voient augmenter leur part dans les deux sens. »

Voir aussi SMITH, *Manual of Political Economy* : « Les salaires ont augmenté aussi, quoique dans un degré moindre sous le rapport de leur montant absolu. »

freiné le développement des salaires et réduit gravement le niveau des bénéfices répartis.

Faut-il, dans de telles conditions, admettre que les faits que nous avons étudiés confirment la loi Bastiat-Carey? Nous le croyons, car celle intervention de l'Etat dans la répartition de la plus-value industrielle n'a pas eu pour fin de modifier les règles de la distribution. Elle a été motivée par la nécessité où s'est trouvé le Trésor de se procurer des ressources pour faire face à ses dépenses d'ordre militaire et social. Nous ne croyons pas qu'il convienne, lorsqu'on examine si les faits ont vérifié la loi Bastiat-Carey, d'éliminer les quinze dernières années, pour cette simple raison que cette époque a été marquée d'événements extraordinaires qui ont bouleversé l'ordre des choses économiques. Bien au contraire, nous trouvons dans les résultats des années récentes une vérification cruciale de la loi Bastiat-Carey.

Un fait extraordinaire — la guerre — s'est produit. Il a fallu que l'Etat, pour faire face à des besoins inattendus, prélève une part plus grande dans la plus-value industrielle. La question de savoir si l'Etat a demandé trop ou trop peu à l'industrie, en épargnant d'autres branches de l'activité humaine, n'importe pas ici. Un fait existe : l'Etat a exigé la majoration de la part lui revenant dans la plus-value industrielle. Qui a supporté ce prélèvement? L'ouvrier peu. L'entrepreneur très gravement. N'est-ce pas la preuve que le Salaire jouit d'une force d'expansion, d'une faculté de résister à la compression, plus grandes que celles du Profit?

Lorsqu'arrivé à son embouchure, un fleuve hésite à répartir ses eaux entre les différents bras de son delta, peu à peu le plus large ou le plus profond attire à lui une part d'eau croissante. Mais il faut souvent qu'une crue survienne pour que se manifeste clairement cette prédominance d'un bras et qu'une des bouches, vive naguère, devienne languissante et prenne nom de vieux fleuve.

De même, la guerre a précipité une évolution amorcée depuis bien longtemps dans la répartition de la plus-value industrielle. Elle l'a modifiée en majorant la part de l'Etat, tiers participant. Mais, dans les rapports entre le Capital et le Travail, son influence ne s'est exercée que pour donner une impulsion nouvelle aux tendances définies par Bastiat et Carey.

CHAPITRE XX

LA SPÉCULATION — L'ÉPARGNE

L'actionnaire actuel s'intéresse bien plus au niveau des répartitions qu'à la prospérité de l'affaire dont il est co-propriétaire, et il se soucie encore bien davantage de la plus-value que son titre est susceptible d'obtenir en Bourse que du montant des coupons de dividende qu'il est appelé à toucher.

Telle est la conclusion qui s'impose à tout observateur qui étudie les manifestations de l'activité des actionnaires à l'égard de leurs Sociétés. Quelles sont les origines et les causes de cette situation; quelles en sont les conséquences, c'est ce que nous voudrions rechercher.

La forme même adoptée par les Sociétés anonymes a éloigné les entrepreneurs de l'entreprise. La multiplicité des titres, le risque essentiellement limité de pertes qu'ils comportent, le peu d'influence de l'individu isolé sur la marche de l'affaire, tout cela expliquait pourquoi, avant la guerre, une foule de petits actionnaires ne se souciait de ses titres qu'au moment où l'on en détachait les coupons. L'action était devenue une sorte d'obligation à cours et à revenu variables et avait cessé de représenter, dans l'esprit des porteurs, une part de propriété dans l'affaire, une part de responsabilité dans la gestion de l'entreprise. Une telle conception était, dès avant la guerre, réputée fréquente et réprouvée en termes sévères par les économistes. Les actionnaires, soucieux uniquement de voir s'élever le niveau des répartitions, sacrifiaient volontiers l'avenir de

leur affaire au présent, négligeaient de pratiquer les opulentes réserves et les amortissements rapides qui font la force d'une Société, pour obtenir une majoration de leur dividende. Les administrateurs étaient incités soit à distribuer des dividendes fictifs pour conserver la faveur de leurs actionnaires, soit à dissimuler une partie des bénéfices pour assurer l'avenir de l'affaire tout en évitant des récriminations motivées par l'insuffisance de la répartition comparée au chiffre des profits réalisés.

Telle était certainement trop souvent la situation avant la guerre. A l'heure actuelle, non seulement ces défauts subsistent, mais ils ont été aggravés et d'autres plus dangereux s'y sont ajoutés.

L'actionnaire de naguère s'intéressait sinon toujours à la vie durable de sa Société, du moins aux résultats immédiats de l'exercice. Il conservait ses titres pendant assez longtemps pour les connaître bien et souvent s'attacher à eux pour des considérations d'ordre sentimental aussi bien que logiques.

A l'heure actuelle, quel rôle jouent, en fait, la plupart des actionnaires dans une Société? Aucun. L'assemblée des actionnaires est un roi fainéant. Elle ne joue qu'un rôle d'apparat et on a de la peine à le lui faire jouer. Dans la réalité, les actionnaires se désintéressent, pour la plupart, de la conduite de l'affaire. Ils ont fait un placement; ils n'ont pas le moindre désir de diriger l'entreprise ou de participer à sa gestion. « La preuve en est que les Sociétés ont toutes sortes de difficultés à réunir le quorum légal. Elles sont obligées de réclamer les actionnaires qu'elles connaissent pour les supplier de venir à l'Assemblée... Il suffit d'assister à une Assemblée d'actionnaires pour constater le faible empressement mis par ces derniers à répondre à l'appel qui leur a été adressé. Une vingtaine, une cinquantaine d'assistants, voilà tout ce qu'on obtient dans ces sociétés où le nombre véritable des actionnaires se chiffre certainement par milliers ou même par dizaine de milliers.

La plupart des actionnaires possèdent des actions avec l'idée de les vendre dès que les cours seront assez élevés pour leur permettre de réaliser un bénéfice. C'est tout ce qui les préoccupe (1). »

Les capitalistes ont surtout en vue les mouvements boursiers des titres qu'ils ont en portefeuille. Ils ne considèrent plus guère une amélioration du dividende que comme une occasion favorable à une hausse des cours et vont souvent jusqu'à ignorer quel genre d'industrie exerce la Société dont ils sont sensés être les entrepreneurs.

Il est de fait certain que depuis la fin de la guerre une vague de spéculation s'est abattue sur tout le pays. Il est difficile d'en mesurer l'importance, car les agents de change ne publient pas en France — ainsi que cela est pratiqué dans les Bourses étrangères, et en particulier à Wall Street — le nombre des titres échangés chaque jour.

Les causes de cette spéculation sont multiples.

La principale d'entre elles a disparu aujourd'hui : elle résidait dans l'instabilité de la devise nationale. Jusqu'à la fin de 1926, la baisse du franc incitait les capitalistes soucieux de conserver leur patrimoine à vendre les valeurs à revenu fixe pour acquérir des actions de Sociétés industrielles, et à abandonner même les titres français au profit de valeurs étrangères. A cette triste époque, des portefeuilles de rentiers, dont la composition soigneusement étudiée était restée invariable depuis de longues années, furent liquidés d'un coup et les titres qu'ils renfermaient remplacés par le papier qui avait alors la vogue. Une fois vendues les valeurs constituant l'ancien portefeuille et qui devaient leur stabilité entre les mêmes mains autant à des causes d'ordre sentimental et à des considérations de confiance traditionnelle qu'à de purs arguments logiques, il devenait tentant de modifier la composition du portefeuille nouvellement constitué selon les fluctuations de la mon-

(1) M. Gaston JÈZE, *Journal des Finances*, 29 novembre 1929.

naie. Il n'est pas un Français qui n'ait, à cette époque, suivi les cours de la Royal Dutch ou des Mines d'or avec autant d'intérêt que le cours de la livre et du dollar.

Un peu plus tard, lorsque la cote du franc cessa de ressembler à la courbe de température d'un grand fiévreux, on joua la stabilisation et son influence sur le cours des valeurs. Quand enfin, la stabilisation du franc fut acquise, en fait d'abord puis en droit, tout le pays s'employa à multiplier par 5 les cours pratiqués avant la guerre sur les valeurs industrielles, en escomptant la « revalorisation » de celles qui étaient « sous-estimées » bien que constituant des « valeurs-or ».

Qu'on ajoute à cela la contagion qui nous venait d'Amérique, où sévit une vague de spéculation plus terrible encore, mais dont les causes bien différentes doivent être recherchées dans la situation économique et le caractère des populations, et on aura assez de raisons pour expliquer l'attitude de nos capitalistes, des plus gros aux plus modestes, pendant ces dernières années.

Il existe cependant un autre élément qu'on ne saurait négliger et qui a contribué non seulement à favoriser la spéculation, mais encore et surtout à l'entretenir pendant les périodes où rien ne la provoquait directement. Cet élément, c'est l'impôt.

Un capitaliste, nous l'avons dit, peut fonder sur les titres qu'il détient deux sortes d'espairs : il peut s'attacher à tirer de sa fortune un fort rendement sans augmentation de la valeur du capital ; il peut encore se soucier davantage des plus-values boursières que des dividendes distribués. Comment peut-on supposer qu'un capitaliste se soucie des dividendes versés par certaines Compagnies et qui suffisent à peine à payer la taxe de transmission et l'impôt sur le revenu. Sur un coupon de 20 francs que Thomson Houston mettait en paiement en 1927, l'Etat retenait 18 fr. 74 et laissait 1 fr. 26 à l'actionnaire. Sur 45 francs payés par Le Nickel, l'actionnaire touche juste vingt sous.

Le coupon de Kali Sainte-Thérèse, pour 1926, était de 75 fr. 60; il a été entièrement absorbé par le fisc. Que dire du propriétaire de la part bénéficiaire Parisienne Electrique qui, sur un coupon de 20 fr. 80, se voit prélever par l'Etat 24 fr. 70, ou du porteur de titres Electricité et Gaz du Nord à qui l'Etat réclame 101 fr. 01 sur un dividende de 42 fr. 85. On pourrait constituer une longue liste d'exemples de ce genre.

Il est bien évident que ces capitalistes n'attachent plus au montant du dividende qu'un intérêt très restreint et concentrent leur espoir sur l'élévation des cours. Si les Sociétés favorisent ces tendances, comme c'est le cas fréquent, on assiste à des hausses saisissantes des cours cotés en Bourse.

Qu'importe à l'actionnaire de Kali Sainte-Thérèse que l'Etat retienne la totalité du coupon de dividende. Avec une action achetée 5.300 francs en 1921, il se trouve en décembre 1927 à la tête de 20 dixièmes valant chacun 8.000 frs, c'est-à-dire représentant un capital de 160.000 francs, et nous ne parlons pas de la plus-value réalisée depuis lors.

Les conséquences de la spéculation semblent cependant ne pas devoir être encouragées par l'Etat.

Il ne faut pas indistinctement faire le procès des spéculateurs. Certains ont un rôle utile qui consiste à niveler les cours des marchandises et des titres aussi bien dans l'espace que dans le temps. Ils ne jouent pas, mais prévoient bien plutôt, et le soin qu'ils apportent à se documenter réduit à l'imprévisible le risque qu'ils courent. Mais c'est là la situation des spéculateurs professionnels, dont un très petit nombre suffit pour remplir la fonction économique régulatrice qui leur échoit.

Si le pays tout entier se consacre à la spéculation, la situation change. Les capitalistes, ignorants trop souvent des questions économiques dont l'étude est si négligée en France, et n'ayant ni les loisirs, ni les moyens matériels de réunir la documentation indispensable, se laissent guider

dans le choix des valeurs qui doivent composer leur portefeuille par des banquiers et des courtiers dont les connaissances sont parfois limitées et le désintéressement souvent douteux.

Généralisée, la spéculation devient malfaisante pour un pays, à un double point de vue.

Au point de vue économique d'abord, elle fausse le libre jeu des lois économiques. Elle draine les capitaux vers des valeurs douteuses, permet aux banquiers malhonnêtes de pratiquer des opérations qui font perdre aux épargnants des sommes considérables et détruisent ainsi des capitaux nécessaires à la production des richesses. Elle provoque enfin une instabilité boursière des valeurs, qui en empêche le classement et gêne la production.

Quelques importants que soient ces dangers, il en est un plus grave, croyons-nous, qui est d'ordre moral. Il existe pour un pays une richesse plus grande que les mines ou les bois et qui est constituée par la valeur morale de ses habitants. Le goût du travail et du travail bien fait, le sens de l'économie, la prudence constituaient avant la guerre des vertus reconnues à notre peuple. Ce patrimoine moral, fruit d'une longue évolution et d'une tradition pieusement maintenue, doit être conservé, et il est du devoir de l'Etat d'y veiller. Or, la spéculation, généralisée dans la masse du peuple, ne peut que ruiner cette prudence et ce sens de l'économie qui étaient traditionnels, ne peut que détruire le goût du travail et le remplacer par un goût immodéré du risque et du jeu.

L'Angleterre a fait la dure épreuve de ce qu'un pays pouvait perdre à voir s'avilir le niveau moral de son peuple. Il suffit de voir travailler une équipe d'ouvriers anglais pour comprendre qu'il n'est plus l'ouvrier d'antan et que la condamnation au chômage, à la paresse forcée et rémunérée mieux que le travail, a accompli en lui une œuvre de démoralisation profonde.

L'impôt par lui-même, lorsqu'il est trop lourd, devient déjà un instrument de démoralisation du contribuable. Non seulement il décourage le travailleur et l'épargnant en lui retirant une part considérable de son revenu, mais il suscite la fraude.

En novembre 1926, à la Société d'Economie Politique, M. Camille Rosier soulignait déjà cette tendance des contribuables à échapper au fisc par des voies détournées. La sous-estimation des immeubles vendus, les dissimulations successorales sont fraudes courantes. On a imaginé des combinaisons plus compliquées : les cessions de fonds de commerce sont présentées comme des contrats de gérance; des constitutions de sociétés permettent la transmission d'immeubles; des donations par contrat de mariage deviennent des reconnaissances de dettes; les commerçants portent aux frais généraux des dépenses personnelles et allouent à des membres de leur famille des appointements de secrétaires ou de sténographes largement rétribués et ne correspondant à aucun service réellement rendu.

Mais à cette prime au mensonge et à la fraude que constitue l'impôt trop lourd, la spéculation ajoute encore sa propre influence destructrice, développe le goût du jeu, détourne du travail, provoque la constitution rapide de fortunes qui, gagnées trop vite, s'évanouissent de même ou s'engloutissent dans quelque krach financier, en ne laissant derrière elles que ruines et déceptions.

Tout législateur se reconnaît le devoir d'éduquer son peuple et de violer au nom de la morale certains goûts de l'individu qui pourraient, en d'autres temps et selon d'autres mœurs, être tenus pour des droits.

L'école buissonnière d'abord, puis le vagabondage et la mendicité, la débauche et l'ivresse sont réprimés par le législateur, qui prétend, ce faisant, élever le niveau moral du pays.

Mais la paresse, le goût du jeu, l'inutilité sociale, qui sont conséquences immédiates de la spéculation, ne méri-

tent-ils l'attention que pour être encouragés par des lois fiscales?

Nous n'irons pas jusqu'à dire que les Gouvernements méprisent les considérations d'amélioration physique de la race et d'éducation morale des citoyens, lorsque le rendement des impôts est en jeu. Néanmoins, il est assez triste de constater que la conscience des législateurs devient moins exigeante dès qu'interviennent des considérations d'ordre fiscal : l'opium et l'alcool cessent d'être des poisons, le jeu n'est plus une passion dangereuse et la loterie est encouragée, lorsque la drogue, le pari mutuel et la loterie nationale profitent au Trésor. Il est donc à craindre qu'il soit pratiquement inutile, dans ces conditions, de relever les dangers d'ordre moral qui pour un pays résultent de la spéculation et d'imputer à l'aménagement actuel des impôts cette fièvre spéculative dont souffre le nôtre.

Le Parlement est averti depuis longtemps de ce mal et de ses origines. Certains de ses membres les plus influents ont attiré son attention sur l'urgence qu'il y a d'y porter remède et à rendre au peuple français ses antiques vertus.

« C'est la pratique de l'épargne qui avait contribué à maintenir en grande partie la fixité et l'honorabilité de la famille française. C'est elle qui contribuait aussi largement à l'influence politique de notre nation qui, par ses qualités d'épargne, était devenue le principal banquier du monde.

« Aujourd'hui, la situation semble retournée et un observateur irréfléchi pourrait croire qu'un vent de folie souffle sur le public français. Il n'en est rien et nous sommes persuadés que le fond du caractère de nos concitoyens n'est pas modifié; mais le poids écrasant des charges fiscales qui frappent les valeurs mobilières a découragé le public et, au lieu d'aller vers les placements de père de famille, il préfère dépenser son argent ou, s'il achète des valeurs, ce n'est plus pour le dividende ou l'intérêt illu-

soire qu'elles peuvent servir, mais pour la différence qu'il escompte sur le capital (1). »

Cet avertissement donné aux législateurs actuels par l'un d'eux insiste sur l'influence exercée par la spéculation sur la pratique de l'épargne.

Il existe en effet une crise de l'épargne en France, et son importance est telle qu'en 1928 le Conseil national économique a jugé opportun de mettre à son programme l'étude des « moyens de favoriser l'épargne et de procurer les capitaux nécessaires à la mise en valeur des richesses nationales. »

Cette crise est double. En premier lieu, on constate un certain ralentissement dans la formation de l'épargne. En second lieu, les capitaux ainsi constitués par les soins des épargnants sont menacés de disparition.

L'épargne se constitue plus difficilement qu'avant la guerre et les raisons de cet état de choses sont multiples. Toutes les crises humaines sont suivies d'une réaction d'autant plus profonde et plus durable que la crise elle-même a été plus vive et plus longue. Au lendemain de la guerre, une réaction contre les angoisses et les privations jeta le monde entier dans une fièvre de plaisir et de dépenses. A peine cette fièvre passait-elle que la progressive dévalorisation de la monnaie décourageait l'esprit d'économie et incitait, bien au contraire, à acheter n'importe quoi plutôt que de conserver une monnaie devenue périssable. Mais à ces causes momentanées du ralentissement de l'épargne, s'ajoutent des raisons plus profondes. Jadis l'épargne se recrutait sur son propre fonds. Ses meilleurs collecteurs étaient les capitalistes qui, sur les revenus de l'épargne antérieurement constituée en capital, économisaient de quoi faire de nouveaux placements. Cette source s'est sinon épuisée, du moins réduite, car les revenus du capital, en

(1) M. L. DE CHAPPEDELAINE, *Cote Vidal*, 22 février 1929.

s'élevant moins vite que le coût de la vie, ont laissé une marge décroissante aux possibilités d'épargne.

« Lorsqu'on calcule l'ensemble du revenu du capital mobilier français — dit M. Lewandowski, délégué de l'Union syndicale des banquiers au Conseil National Economique — on constate que son rendement est loin d'avoir progressé dans la même mesure que le coefficient du coût de la vie, d'où il ressort que l'épargnant, vivant sur le revenu de son épargne et non avec le produit de son travail, n'a pas été en état, suivant l'expression populaire, de mettre de l'argent de côté, son revenu étant absorbé et au-delà par le coût de la vie. »

Notre enquête, qui révèle que les dividendes ont été multipliés par 3 pendant que l'indice du coût de la vie passait de 1 à 5, confirmerait, s'il en était besoin, cette remarque de M. Lewandowski.

Mais, outre que le capitaliste ne peut plus épargner comme autrefois, il ne le veut pas. Les sources de l'épargne, qui résident actuellement non plus dans les revenus des rentiers, mais dans les bénéfices industriels, commerciaux et surtout agricoles, sont partiellement taries par l'impôt. A quoi bon constituer à grand peine un capital dont le rendement, rogné par le fisc, sera méprisable et qui, en trois transmissions successorales, se sera évaporé au profit de l'Etat. Mieux vaut dépenser ces sommes que de les économiser. On trouve une preuve de cet état d'esprit dans le rendement des taxes somptuaires. Dans son rapport général sur le budget de 1929, M. Charles Dumont, ancien ministre des Finances, avait déjà noté les énormes plus-values des impôts indirects (3.479 millions) dont 200 millions sur les taxes somptuaires. Depuis lors, ces plus-values sont elles-mêmes en augmentation.

Si elle réussit néanmoins à se créer malgré ces obstacles et à subsister malgré les prélèvements fiscaux, l'épargne est menacée dans son existence par la spéculation, qui incite les capitalistes à choisir les placements les plus dan-

gereux parce qu'ils sont les seuls à offrir un rendement intéressant et des chances de plus-value du capital. Contre cette fièvre spéculative et contre les banquiers qui l'entretiennent, le Parlement se propose de voter de nombreuses mesures coercitives.

« Les projets et les propositions de lois pleuvent — dit encore M. de Chappedelaine — en vue de la protection de l'épargne. C'est entendu, nous les voterons. Mais ayons le courage de soutenir que pour protéger l'épargne il n'est pas de meilleur moyen que d'alléger les charges qui pèsent sur les porteurs de valeurs mobilières. Permettez à ces porteurs de toucher comme autrefois un équitable intérêt de leur argent, ils reprendront vite l'habitude des placements de père de famille et ils se détourneront de la spéculation, où ils ont la chance évidemment de pouvoir accroître leur capital mais où ils risquent aussi de voir sombrer tout leur avoir (1). »

Ce ne sont pas seulement les impôts qui pèsent sur les valeurs mobilières qui sont à incriminer, mais l'ensemble de l'aménagement fiscal du pays, qui fait des entreprises commerciales et industrielles les pourvoyeurs principaux du Trésor.

(1) *Bulletin quotidien*, 4 février 1929.

CHAPITRE XXI

LES RÉSERVES OCCULTES

L'actionnaire se soucie beaucoup moins que naguère du montant des dividendes. Jadis il protestait à l'Assemblée Générale quand son Conseil d'Administration, pour assurer l'avenir de la Société, prétendait rogner sur les distributions afin de constituer des réserves et de pratiquer de rapides amortissements. Aujourd'hui, cet état d'esprit est devenu rare, et lorsqu'il n'est pas indifférent l'actionnaire approuve tacitement la politique que pratique son Conseil et qui tend à constituer d'opulentes réserves en réduisant le chiffre des dividendes. Cette attitude nouvelle lui est dictée, croyons-nous, par des considérations d'ordre fiscal.

Considérons en effet le cas d'une Société anonyme dont le capital social est divisé en un million d'actions et qui, en fin d'exercice, a réalisé un bénéfice net de 10 millions de plus que l'année précédente. Si la totalité de ce bénéfice supplémentaire est distribuée, quels seront d'une part la somme effectivement versée aux actionnaires et d'autre part le prélèvement du fisc. A titre d'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, l'Etat va d'abord demander 15 %, soit 1.500. 000 francs. Sur les 8.500.000 qui resteront, il prélèvera encore 18 % comme impôt sur le revenu, soit 1.530.000 francs. A ce moment, les actionnaires n'auront plus à se répartir que 6.970.000 francs.

Le taux de capitalisation moyen actuel des valeurs industrielles sérieuses est voisin de 3 %. Sur cette base on peut calculer quelle hausse de la valeur boursière du titre

résultera de cette majoration du dividende par rapport à l'exercice antérieur. Sur les 6.970.000 francs, il reviendrait 6,97 à chaque action, et au taux de capitalisation de 3 % il en résulterait normalement une hausse en Bourse d'au moins 200 francs. Alors réapparaît le Fisc qui, sur cette majoration du cours, prélève la taxe de transmission, soit plus de un franc par action, soit encore plus de un million pour l'ensemble des titres. Si l'on réunit ces résultats, on obtient la part de l'Etat :

1° Impôt sur bénéfices industriels et commerciaux 15 % sur 10.000.000 de francs	1.500.000 fr.
2° Impôt sur revenu : 18 % sur 8 millions 500.000 francs	1.530.000 »
3° Taxe de transmission (0,50 % sur 200) $\times$ 1.000.000 d'actions	1.000.000 »
Part de l'Etat	<u>4.030.000 »</u>

Et le dividende net versé aux actionnaires se trouve ainsi réduit de 10 millions à moins de 6 millions, c'est-à-dire amputé, au profit du fisc, de 40 %.

Mais si la Société renonce à distribuer ces 10 millions de bénéfices supplémentaires et avoués, si elle les conserve comme réserves apparentes dans les caisses sociales, il suffit de faire le même calcul pour constater la diminution de la part immédiate de l'Etat. Ce calcul ne peut être que très approximatif, car il se fonde en partie sur l'appréciation de la hausse boursière logique devant résulter de la constitution de ces réserves. Néanmoins on peut dire que le cours en Bourse d'une action devrait tenir compte à la fois du rendement de ce titre et de sa valeur de liquidation. Dans le mode de répartition que nous envisageons, l'augmentation des bénéfices n'améliore pas le rendement de l'action, mais la valeur de liquidation de l'ensemble de

l'actif social se trouve majoré de la somme mise en réserve. Il devrait donc logiquement (1) en résulter une élévation de la capitalisation boursière de la Société sensiblement égale au montant de la réserve ainsi constituée. Sur ces bases, la part de l'Etat se calcule comme suit :

1° Impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux : 15 % sur 10.000.000 de francs	1.500.000 fr.
2° Taxe de transmission : 0,50 % sur 8.500.000 francs	42.500 »
Part de l'Etat	1.542.500 »

On comprend aisément qu'un actionnaire puisse préférer cette seconde méthode d'utilisation des bénéfices à la première et consente avec moins de dépit à verser au Fisc 15 % des bénéfices plutôt que 40 %.

Selon la seconde solution envisagée, le dividende, qui devrait résulter des profits supplémentaires, disparaît dans le présent et ne laisse guère à sa place qu'un espoir incertain d'une augmentation de la part qui reviendra à chaque actionnaire lorsque la Société sera liquidée.

Mais à côté de cette chance de réalisation, pour le moins douteuse, l'actionnaire peut escompter la possibilité d'une hausse boursière des titres, favorisée par la constitution des réserves. C'est là évidemment une prévision fondée sur des arguments discutables, mais le point de vue de l'actionnaire qui admet une telle prévision est tout à fait compréhensible. Il préfère renoncer à la totalité du divi-

(1) Nous insistons très particulièrement sur la valeur toute schématique des calculs qui précèdent. Ils n'ont en aucune façon la prétention de dépeindre la situation avec exactitude, mais s'efforcent seulement d'en souligner les traits généraux. Une évaluation ne peut d'ailleurs être que grossière lorsqu'elle se fonde sur l'hypothèse d'une appréciation logique et rigoureuse des cours des actions. Nous tenons d'ailleurs pour très approximative notre propre définition de ce que devrait être la logique des boursiers.

dende dans l'espoir d'un gain substantiel en capital, voire même risquer de perdre en partie les bénéfices qui ont été mis en réserve plutôt que de perdre d'une façon certaine, immédiate et définitive près de la moitié des bénéfices que s'approprierait l'Etat.

Mais il existe encore un troisième moyen de régler le sort de ces dix millions de bénéfices : c'est de les dissimuler dans les comptes, de ne pas les laisser apparaître comme solde du compte des Profits et des Pertes, de les reporter sous forme de réserve occulte dans les différents postes du Bilan.

Si cette opération est menée à bien, le prélèvement fiscal se trouve réduit à rien.

L'héroïsme fiscal n'est pas une vertu française ; la simple honnêteté en cette matière est rare. Il s'établit donc entre les actionnaires et leurs administrateurs une sorte de complicité tacite, et des réserves se constituent, dont les unes apparaissent clairement, encore que sous des noms variés, mais dont les autres sont difficiles à déceler.

Cette constitution de réserves occultes, cette restriction du dividende n'est d'ailleurs pas considérée d'un œil défavorable par les juristes français. Le Fisc la proscrit, mais au point de vue juridique la doctrine et la jurisprudence l'acceptent, et c'est un mal que le législateur français ne paraît pas redouter. « Il est visible que le législateur français n'a jamais eu en vue que les distributions de dividendes fictifs, mais n'a jamais envisagé l'hypothèse inverse d'une distribution insuffisante de dividendes réels (1). »

Les procédés pratiques employés par les spécialistes pour constituer d'invisibles réserves sont innombrables, mais se rangent en deux grandes catégories : d'une part, la sous-évaluation de l'actif et de l'autre la surestimation du passif. A l'actif, on déprécie les immeubles, les marchandises, on fait passer de bonnes créances dans la catégorie

(1) M. Paul Pic, *Des Sociétés commerciales*, t. II, p. 686.

des créances douteuses, on amortit surtout le matériel, le mobilier, les immeubles eux-mêmes avec une rapidité exagérée. Au passif, on fait figurer ces comptes d'amortissement hypertrophiés, on constitue des réserves pour des litiges possibles, mais qui ne méritent pas une telle prévoyance. Nous avons dit, en commençant cette étude, que la lecture d'un bilan apparaissait aux spécialistes comme un travail délicat et dont on ne pouvait le plus souvent tirer grand profit. Dans beaucoup de Sociétés, sous ces comptes du bilan, dont le nom ne signifie rien ou s'orne de l'épithète « divers », se dissimulent certainement de copieuses réserves.

Mais il est extrêmement rare que l'on ait la preuve absolue de l'existence des réserves occultes et encore plus rare que l'on puisse en chiffrer le montant lorsqu'on est placé en dehors de la Société, et si l'on peut étudier de l'intérieur la situation sociale, si l'on se trouve parmi les initiés, on est par ce seul fait contraint d'observer le silence sur ce qu'on a pu observer.

Parfois, au cours d'Assemblées Générales, quelque actionnaire se lève pour poser au Conseil des questions précises. Mais tantôt cette intervention a été préparée d'avance pour donner un peu de vie à une réunion qui sombre dans l'ennui, et l'incident se borne à un échange de banalités et de congratulations, tantôt l'actionnaire qui interpelle manifeste par l'absurdité de ses remarques son incompréhension et sa complète ignorance de la vie de l'entreprise (1).

Il arrive cependant qu'un actionnaire, par ses réflexions et les questions qu'il pose, projette un jour inattendu sur la situation de la Société et révèle à l'attention publique certaines conclusions différentes de celles que publient les administrateurs dans le bilan et le rapport de leur président.

(1) Voir dans ce sens un article de M. Gaston JÈZE, dans le *Journ des Finances* du 29 novembre 1929.

Le cas s'est produit à une récente Assemblée générale de la Société des Mines de la Loire (1). Un actionnaire s'est levé et a donné du bilan un commentaire personnel d'où il résulterait que cette Société pratiquerait sous la plupart des formes que celle-ci peut adopter la politique de constitution de réserves occultes.

A l'actif, la diminution du compte Travaux de Premier Etablissement révèle à elle seule un amortissement direct de 13 millions. Comme au cours de l'exercice examiné, il a été en outre prélevé, d'après le rapport des commissaires, 4 millions sur le compte de Provisions pour Travaux neufs et dépensé, d'après le rapport même du Conseil, 9 millions pour les travaux effectués pendant l'année, c'est un total de 26 millions qui a été consacré à l'amortissement des travaux, et non pas seulement 4 millions comme le déclare le rapport des commissaires aux comptes.

Une comparaison des chiffres du bilan relatifs à la valeur du charbon en stock et des statistiques du Comité des Houillères de la Loire fait ressortir d'autre part une estimation particulièrement faible des marchandises en magasin.

Quant au portefeuille social, il est évalué selon la plus grande prudence : les actions de la Banque de France y figurent pour une valeur de 10.000 francs par action, et M. Walch, l'actionnaire mécontent, considère que son ensemble représente une valeur de 26 millions au lieu de 10. Ce portefeuille sous-estimé est d'ailleurs renforcé encore au passif par une provision pour variation du portefeuille, dont l'utilité paraît discutable.

Dans le compte Créditeurs divers, sont compris 7 millions 200.000 francs de provisions, dont la moitié pour provisions pour impôts sur bénéfices de guerre. Outre que ces provisions devraient être portées aux réserves plutôt qu'aux Créditeurs, M. Walch juge étonnante la constitution d'une

(1) Assemblée générale ordinaire du 19 avril 1928. Exercice 1927. (Voir les *Assemblées générales*, 31 mai 1928, pp. 375 à 380.)

provision pour impôts, car au cours d'une Assemblée antérieure le Conseil a déclaré compter sur une récupération des taxes exagérées, indûment perçues par le Trésor.

Comme conclusion à ses recherches, l'interpellateur estime à 52 millions l'actif net de la Société, qui ressort à 38 millions d'après une étude succincte du bilan.

Le Président du Conseil de la Société ne répondit pas à ces remarques, dédaigna de les réfuter et se contenta de prononcer contre son interrupteur un sévère réquisitoire.

Il est regrettable que l'esprit d'analyse et la curiosité ne soient pas plus répandus parmi les actionnaires, car ces dons auraient à s'exercer d'une façon fort instructive et nous pourrions certainement citer des exemples de Sociétés dont l'actif évalué sincèrement apparaîtrait encore plus différent de l'actif qui résulte du bilan que dans le cas des Mines de la Loire.

Nous pourrions encore citer d'autres exemples (1), mais nous nous bornerons à celui-là parce qu'il a l'avantage de réunir les procédés le plus fréquemment utilisés pour constituer des réserves que ne révèle pas la simple lecture du bilan.

Tout tendait à faire entrer dans les mœurs la pratique des réserves occultes. Favorable à l'intérêt des actionnaires, elle l'est en effet bien davantage encore à l'intérêt des administrateurs. Les réserves permettent de maintenir le niveau des dividendes, quelles que soient les circonstances économiques ou les résultats de l'activité sociale, grâce au volant qu'elles constituent par leur masse. Cette régularité de rémunération, qui se traduit en général par un dividende en progression régulière, met en valeur la prudence et l'habileté du Conseil d'Administration. D'autre part, la consti-

(1) Voir Compagnie des Etablissements Duval. Assemblée générale ordinaire du 24 avril 1928. Discussion.

Voir également le bilan que nous avons cité de la Compagnie de Châtillon-Commentry-Neuves-Maisons, où tout l'actif immobilier figure pour 1 franc, sans aucun compte d'amortissement en contrepartie.

tution des réserves majore le capital effectif de l'affaire, tout en maintenant à son niveau primitif le capital nominal. Le Conseil trouve dans les réserves le moyen d'étendre l'affaire sans être obligé de faire appel au crédit. Une augmentation de capital est toujours une opération dangereuse qui risque de déplacer la majorité, d'introduire dans l'affaire des éléments nouveaux et inconnus qui regrouperont peut-être autour d'eux une majorité séduite par un programme différent. Enfin, il ne faut pas oublier que dans beaucoup de Sociétés anonymes, les tantièmes du Conseil sont calculés sur les bénéfices nets réalisés. En déduction des bénéfices, viennent les intérêts servis aux actionnaires sur le capital versé. L'ordre de répartition est en général le suivant : la réserve légale est servie d'abord, puis il est versé 5 ou 6 % sur le capital versé, ensuite et sur le reste, le Conseil prélève le pourcentage de tantièmes auquel il a droit. Le reliquat enfin est réparti à titre de dividende proprement dit. Plus le capital effectivement souscrit et versé est important et plus la somme sur laquelle s'exercent les droits du Conseil se trouve réduite. D'autres avantages indirects et que nous retrouverons en examinant l'emploi des réserves peuvent encore inciter les administrateurs à améliorer leur propre situation tout en défendant les actionnaires contre les prétentions fiscales.

Cette défense n'est pas toujours victorieuse, car le fisc a admis lui aussi la pratique des réserves occultes. Il ne met pas en doute la valeur d'un bilan soumis à l'Assemblée Générale et approuvé par elle. Mais, pour répondre à ses propres besoins, il rectifie les évaluations du bilan authentique et officiel et constitue un bilan fiscal qui peut être notablement différent du précédent.

La Doctrine ne manifeste pas à l'égard des réserves dissimulées d'une antipathie bien nette. Quelques juristes — M. Folliet, M. Decugis en particulier — s'élèvent contre cette pratique. Mais ils sont rares et leur indignation ne trouve guère d'échos.

Quant à la Jurisprudence, elle apparaît comme nettement favorable et elle approuve la constitution de réserves inavouées toutes les fois que cette politique d'une Société n'a pas pour but de léser certains porteurs de titres et en particulier les propriétaires de parts bénéficiaires dont les droits ne s'exercent souvent que sur les répartitions et non sur la liquidation.

Les Tribunaux paraissent d'accord pour approuver ces pratiques, dont la plus fréquente est l'exagération des amortissements. « L'amortissement normal doit être tel que l'objet périssable auquel il s'applique arrivant à son terme, les sommes accumulées à titre d'amortissement, ajoutées à la valeur actuelle de l'objet lui-même au regard de la Société, suffisent à le remplacer, la Société ne devant, de ce fait, ni rien perdre, ni rien gagner (1). »

Cette définition de l'amortissement normal est adoptée par tous, sauf évidemment pas le fisc, qui n'admet pas que l'amortissement reconstitue la valeur de remplacement de l'objet périssable auquel elle s'applique. Nous reviendront sur les conséquences de cette politique de l'Administration.

Quoi qu'il en soit, la jurisprudence, après avoir défini ce qui doit être fait normalement, admet que « l'amortissement certains éléments du patrimoine social, constitue une mesure ment, par un vote de l'Assemblée Générale ordinaire, de régulière, alors même que cet amortissement serait exagéré et ne correspondrait pas à la dépréciation réelle de ces éléments (2). »

On ne saurait prétendre que la jurisprudence, en admettant des amortissements massifs, soit guidée par le souci d'obtenir des sociétés qu'elles établissent des bilans sévères et conformes à la véritable réalité de la situation. Il lui faut

(1) Jugement dans l'affaire des Mines du Laurium, 20 décembre 1894 (D. 98.11.313, S. 98.11.93).

(2) Cour de Paris, 22 mars 1911 (D. 1912. 2353).

Voir également Cour de Cassation, arrêt du 10 décembre 1918, qui reconnaît en règle générale la validité des pratiques qui tendent à constituer des réserves occultes.

draît en contre-partie admettre l'évaluation au cours du jour des immobilisations qui apparaissent au bilan pour une valeur parfois infirme. Or, tel n'est pas le cas. « Si une société anonyme, comme tout commerçant au reste, doit, dans l'établissement de son inventaire et de son bilan clôturant un exercice, s'efforcer de donner une photographie exacte de sa situation active et passive au jour où les écritures sociales se trouvent clôturées, en déterminant avec exactitude et précision ses valeurs réalisables, il échet d'observer par contre qu'il ne lui est pas loisible d'augmenter à sa guise et suivant les circonstances la valeur des immobilisations dont la réalisation ne peut être effectuée que lors de la liquidation (1).

La véritable raison de cette attitude, c'est que depuis qu'existent les sociétés par actions, le législateur et les juges sont poursuivis par la hantise des distributions de dividendes fictifs.

Les Tribunaux fondent leurs jugements, en matière de sociétés anonymes, sur la loi de 1867, dont le but est de garantir les actionnaires et les tiers contre l'insolvabilité de la société et la surestimation du capital social : ce texte organise en particulier une procédure et une publicité destinées à éviter les souscriptions fictives et l'évaluation excessive des apports en nature. D'après l'esprit de cette loi, il faut empêcher toute atteinte au crédit de la Société anonyme et inversement favoriser les pratiques qui renforcent son actif et son crédit. Par traditionnelle obéissance à cet esprit, par crainte des dividendes fictifs et du grave danger qu'ils constituent, les juges ont contribué à inciter les sociétés à amortir d'une façon anormale et masquée, en dissimulant une partie de leurs bénéfices sous prétexte de dépréciation des immobilisations ou des marchandises.

Avant la guerre, la légère exagération des amortisse-

(1) Affaire de la *Démocratie Nouvelle*. Trib. comm. Seine, 25 mars 1925. (*Journal Soc.*, 1926, p. 96.)

ments avait pour heureuse conséquence de renforcer la situation de l'entreprise et de lui assurer des réserves que les actionnaires, trop soucieux du niveau des dividendes immédiats, n'auraient peut-être pas consenti à abandonner.

Depuis la guerre, le tarif de l'impôt a incité les actionnaires à négliger les dividendes et à améliorer plutôt leur entreprise pour augmenter la valeur de l'action.

Contre cette action profonde, le fisc a voulu réagir, mais cette tentative n'a fait que renforcer la tendance aux réserves apparentes et surtout aux réserves occultes.

Pour éviter les exagérations, l'Administration fiscale n'a considéré comme justifiée la dotation du compte Amortissement que jusqu'à concurrence du prix d'achat des objets périssables à amortir. Or, les variations du cours de la monnaie ont fait qu'un objet acquis avant la guerre et pouvant durer quinze ans par exemple doit être remplacé actuellement par un objet identique coûtant cinq ou six fois le prix d'autrefois. Si, selon les prescriptions fiscales, l'entreprise n'a versé au compte d'amortissement qu'une valeur égale au coût d'achat ancien, elle ne peut remplacer l'élément d'actif désuet qu'en faisant appel à de nouvelles ressources pour les $\frac{4}{5}$ ou les $\frac{5}{6}$ du prix d'achat actuel. Une entreprise gérée dans de telles conditions dévore inconsciemment son actif en usant des objets périssables qu'elle ne pourra remplacer par le jeu normal de ses comptes de prévoyance.

On peut dire sans exagération qu'une telle politique fiscale devait inciter normalement à la distribution de dividendes fictifs ou à la fraude. Si, en effet, les actionnaires réclament de larges répartitions et que leur Conseil, accédant à leur désir, n'amortit que selon les règles posées par l'Administration, il y a destruction progressive de l'actif et distribution de dividendes fictifs. Si au contraire le Conseil, conscient de ses responsabilités et de ses devoirs, veut échapper à la fois aux récriminations des actionnaires et aux exigences du fisc, il n'a pour ressource que de constituer

des réserves cachées susceptibles de permettre en temps utile le renouvellement des immobilisations.

Il existe de nombreuses sociétés qui n'ont pu subsister que grâce à ces pratiques et dont les réserves occultes ne viennent qu'en contre-partie de l'insuffisance des amortissements pendant la période de guerre et d'instabilité monétaire.

Mais ces agissements ne sont pas sans inconvénients et il semble que le législateur eût pu trouver un moyen plus élégant de concilier les intérêts économiques et fiscaux que d'inciter les entreprises industrielles et commerciales à frauder pour pouvoir subsister.

Nous avons déjà insisté, plus longuement peut-être qu'il ne conviendrait dans un travail qui prétend se limiter au domaine économique, sur les inconvénients d'ordre général qui résultent de l'abaissement du niveau moral d'un pays. Nous ne reviendrons pas ici sur cette idée et nous bornerons à rechercher les conséquences économiques qui résultent de cette constitution de réserves massives.

Une société peut constituer d'énormes réserves pour faire face à un besoin immédiat : acquisition d'immeubles ou de concession, extension de l'activité industrielle ou commerciale, recherches de produits ou de débouchés nouveaux. Dans ce cas, les réserves ainsi pratiquées ont leur destination définie nettement et répondent à des buts économiques dont l'utilité est certaine même si le résultat est décevant.

Mais les réserves peuvent aussi être pratiquées, non pas dans un but positif mais dans un esprit négatif et en vue d'éviter le paiement d'impôts trop lourds. Dans ce cas, les réserves ne répondent plus à une nécessité et ne constituent plus qu'un pis-aller : plutôt ne rien distribuer que de consacrer au fisc le tiers de la répartition!

Avouées ou non, apparentes ou occultes, ces sommes réservées n'ont pas d'utilisation préfixée, pas d'emploi obligatoire, pas même de raison d'être positive.

Lorsque les réserves sont constituées dans un but précis, elles trouvent dans cette fin prévue leur justification. Elles ne constituent que le moyen de réaliser un programme étudié d'avance par l'entreprise, et la critique peut s'exercer sur l'opportunité de ce programme mais non sur la mesure qui en permettra l'exécution.

Il n'en va pas de même quand la constitution de réserves constitue une opération qui porte en soi sa fin. Une société qui réserve ses bénéfices pour éluder l'impôt obéit là à des considérations dont la valeur morale et économique est discutable. Mais bornons-nous à étudier ce que ces capitaux vont devenir.

Certaines entreprises sont douées, au moins au début de leur existence, d'une vitalité, d'une force d'expansion telles que les buts manquent moins à leur activité que les moyens financiers de les atteindre. Dans de semblables entreprises, si les réserves n'ont pas été constituées par suite de nécessités immédiates et précises, elles n'en répondent pas moins à des besoins latents et multiples. L'importance même de ces besoins, leur variété obligeront l'entreprise à effectuer un classement parmi eux et à affecter aux plus pressants les capitaux prélevés sur les bénéfices. Que l'entreprise alors développe ses branches d'activité anciennes ou en crée de nouvelles, qu'elles s'étende par intégration ou par concentration, cette extension est le fait normal d'un organisme jeune en cours de croissance.

Mais il est aussi des affaires qui sont parvenues à leur apogée et réalisent des bénéfices considérables sans être douées de facultés d'extension qui leur permettent de les utiliser en demeurant dans le cadre de leur activité normale. Les faits ne démentent pas cette affirmation. Une fabrique d'allumettes — fût-elle suédoise — ne peut devenir un trust mondial qu'en prenant le caractère d'une banque bien plus que d'une entreprise industrielle; une société constituée pour pêcher la nacre peut aussi devenir un des principaux fournisseurs de pétrole du monde, mais c'est

en abandonnant son but primitif, en utilisant ses cadres et son organisation ancienne à des fins entièrement nouvelles, en changeant complètement son activité économique. Toutes les sociétés ne sont pas en mesure d'en faire autant : celles qui, en particulier, exploitent des mines, des canaux, des voies ferrées peuvent difficilement modifier leurs buts sociaux. Leur développement est donc soumis à une limite qu'elles ne peuvent déplacer par leur seule volonté.

Si de telles entreprises constituent des réserves, lorsqu'elles ont atteint leur plein développement, on peut envisager deux modes d'emploi des capitaux dont elles disposent ainsi. Le premier consiste dans l'amélioration de l'entreprise telle qu'elle existe, le second dans la création, par l'intermédiaire de sociétés filiales, d'affaires nouvelles ayant des buts économiques entièrement distincts de ceux de la société mère.

Dans le premier cas, lorsque les bénéfices réservés sont consacrés à l'amélioration pure et simple d'une entreprise ancienne qui a atteint sa pleine croissance, on peut considérer qu'ils s'évaporent en dépenses somptuaires et anti-économiques. Les installations de luxe peuvent avoir leur raison d'être : il convient de donner un cadre approprié à un commerce élégant ; une chambre des coffres de banque composée uniquement de marbre blanc et d'acier poli, si elle ne répond pas à une nécessité, impose néanmoins à l'imagination du disposant une impression de sécurité. Mais il existe des sociétés où les employés subalternes écrivent sur des sous-main de maroquin, où les employés supérieurs foulent du pied, dans leur bureau, d'authentiques tapis d'Orient, où tous les aménagements enfin ont été exécutés avec une telle perfection que les décorateurs semblent ne pas être des auxiliaires momentanés, mais les bénéficiaires normaux de l'activité sociale. Qu'un particulier dépense une centaine de mille francs à s'organiser un bureau qui constitue à son travail un cadre agréable, c'est une manifestation de son goût raffiné et un heureux encouragement

aux artistes. Mais une société commerciale ou industrielle n'a pour but ni de révéler le bon goût de ses dirigeants, ni de jouer le rôle de mécène; elle a pour devoir de gérer avec économie les deniers sociaux qui appartiennent aux actionnaires. Les journaux financiers, lorsqu'ils étudient certaines Compagnies, mettent en relief l'importance des réserves occultes qui résultent de l'amélioration des immeubles et de leur aménagement. C'est une erreur. Ces améliorations en effet, sont improductives et n'exercent aucune influence sur le niveau des bénéfices. Quant à la valeur de liquidation des actions, elle n'en subit qu'une très minime augmentation. Telle installation fort coûteuse établie pour une banque et qui répond d'une façon parfaite à ses besoins ne peut être utilisée par une autre entreprise, voire même par une autre banque dont les besoins sont différents. Il est d'ailleurs contradictoire de parler de valeur liquidative des titres d'une affaire qui réalise des bénéfices, car une société prospère n'envisage pas, en règle générale, sa liquidation spontanée.

En résumé donc, l'emploi des réserves à l'amélioration des immeubles et des aménagements d'une affaire apparaît sinon toujours comme une dépense inutile, du moins comme un investissement dont les actionnaires ne peuvent tirer aucun profit immédiat ou futur, comme une perte nette pour eux. S'ils acceptent de laisser constituer et utiliser des réserves dans de telles conditions pour éviter le prélèvement fiscal, ils agissent d'une façon aussi stupide que ces paysans héritiers d'une ferme qui ne peuvent s'en assurer l'exclusive propriété et préfèrent y bouter le feu que de la partager avec un cohéritier détesté!

Il reste un dernier emploi possible des réserves, qui consiste dans la constitution de filiales. Lorsqu'une société se sent incapable d'utiliser par elle-même les capitaux résultant de bénéfices réserves, elle peut constituer de toutes pièces des entreprises nouvelles dont elle s'assure le contrôle. Lorsqu'une mine a mis en valeur l'intégralité de sa

concession et ne peut plus s'étendre, il lui reste à créer des cokeries ou des usines métallurgiques, à organiser par l'intermédiaire de filiales la récupération de sous-produits chimiques ou la production et la distribution du gaz ou de l'électricité. Ces filiales exercent en général une activité qui complète et prolonge l'activité de la société mère, mais elles peuvent avoir, soit une existence intimement liée à celle de la société mère, soit une vie absolument distincte.

Nous croyons que ces constitutions de filiales constituent l'un des traits caractéristiques de l'époque actuelle en même temps qu'une des conséquences les plus remarquables du poids de la charge fiscale imposée aux entreprises.

Le célèbre banquier du XVIII^e siècle, dont les conceptions financières et économiques bouleversèrent la vie publique et privée sous la Régence avait déjà eu l'idée, qui fit à la fois sa gloire et sa ruine, d'instituer une filiation des entreprises et de créer après la « Compagnie mère » des « Compagnies filles ».

Les grands banquiers de l'Empire et de la Restauration firent école en prenant l'initiative et la responsabilité de créer des entreprises, de susciter des industries nouvelles.

Mais jusqu'à l'époque actuelle, cette création de Sociétés nouvelles constituait un monopole des banquiers et des hommes d'affaires spécialisés.

Actuellement, ce monopole de fait a complètement disparu et les sociétés commerciales ou industrielles qui en ont les moyens ne se font pas faute de jouer le rôle naguère réservé aux Banques.

En outre, avant la guerre, aussitôt constituée une société nouvelle, il était en règle générale fait appel au public et les ressources nécessaires à la jeune entreprise étaient demandées aux particuliers qui en devenaient actionnaires. Les fondateurs gardaient le plus souvent le contrôle de l'affaire en vertu de la loi d'inertie et parce que les actionnaires maintenaient au pouvoir les premiers administrateurs qui

s'y étaient établis. Mais les fondateurs ne conservaient pas en général un paquet de titres leur assurant la majorité aux Assemblées et détenaient plus de parts bénéficiaires que d'actions.

Actuellement, la situation est renversée. Lorsqu'une société constitue une filiale, celle-ci reste parfois fort longtemps sans faire appel au crédit public. Quand enfin le développement de la filiale rend indispensable des augmentations de capital auxquelles les réserves de la Société mère ne peuvent suffire, lorsque les titres sont introduits dans le public, la société fondatrice fait en sorte de n'être pas exposée à perdre le contrôle de sa filiale.

Toutes les grandes Compagnies se sont ainsi entourées d'un système de satellites dont elles contrôlent l'activité et dont elles tirent souvent une partie de leurs bénéfices qui, pour n'être pas publiée, n'en est pas moins importante.

Ce mode de constitution des sociétés nouvelles fausse, croyons-nous, le jeu normal des organismes prévus par la loi de 1867. Les actionnaires sont sans action sur les destinées de leur affaire, qui subit la loi et la volonté de la société mère; celle-ci peut impunément attirer à elle par des moyens détournés les bénéfices de la filiale, elle peut inversement par d'habiles opérations faire apparaître dans les comptes de cette filiale des bénéfices exagérés qui en réalité ont été réalisés par la Société mère. En vertu de l'article 40 de la loi de 1867, les Assemblées Générales d'actionnaires doivent bien accorder toutes ratifications et autorisations aux administrateurs qui font partie d'autres sociétés à raison des affaires qu'ils ont pu traiter avec les dites autres sociétés. Mais cette résolution adoptée sans discussion par les Assemblées ne constitue plus dans le texte des résolutions qu'une clause de style. Il n'existe, comme seul moyen de contrôler la bonne et loyale gestion des entreprises, dans leurs relations avec leur société mère ou avec leurs filiales, que l'examen des comptes par les commissaires, dont l'action apparaît trop souvent comme inefficace.

Cette situation née de la constitution systématique de réserves et résultant indirectement de l'aménagement des impôts est riche de conséquences économiques et sociales.

L'une d'elles est à souligner tout particulièrement.

Lorsqu'on dit qu'une société constitue une filiale, c'est en réalité le Conseil d'Administration de la société qui prend une telle décision. Les actionnaires n'en sont avertis qu'à l'Assemblée Générale suivante et plus tard encore quelquefois. Lorsqu'il s'agit de constituer le Conseil d'administration de la filiale, les administrateurs de la société mère se considèrent comme tout désignés pour remplir ce rôle, et s'il leur arrive de s'adjoindre quelques spécialistes du genre d'affaires que traitera la nouvelle entreprise, ils constituent néanmoins l'élément essentiel du nouveau Conseil. Si eux-mêmes sont trop occupés par leurs fonctions anciennes, ils trouveront quelque fils, gendre ou neveu pour accepter d'occuper le fauteuil nouvellement créé. Dans ces conditions, un administrateur d'une grande société se trouve automatiquement appelé aux mêmes fonctions dans toutes les filiales qui peuvent être fondées.

On ne saurait assez insister sur les avantages que peuvent trouver les administrateurs d'une société à constituer des filiales dont ils deviennent ainsi administrateurs.

L'exemple suivant dont nous n'avons pu vérifier tous les chiffres, est emprunté à M. L. Bailly et extrait d'un des articles qu'il écrivit en 1928 au cours de la campagne qu'il mena contre les abus de certains Conseils.

« Il y a bien des abus, mais la grande plaie des sociétés réputées les plus honorables c'est l'escamotage des bénéfices au profit des administrateurs par le jeu des participations et des tantièmes en cascade indéfinie. »

La Société des Fonderies de Pont-à-Mousson a des filiales qui elles-mêmes ont essaimé. C'est ainsi que « Pont-à-Mousson participe à Micheville, qui participe à Rombas, qui participe à Redange, qui participe à Dillings ».

« Sur 100 francs de bénéfices distribués par Dilling pour cette part de Pont-à-Mousson,

10 fr. vont aux administrateurs de Dilling.

90 fr. aux actions de Dilling possédées par Redange.

« Sur ces 90 francs de bénéfices encaissés par Redange, 50 francs vont aux réserves et 40 francs sont distribués, dont :

4 fr. aux administrateurs de Redange,

36 fr. aux actions de Redange possédées par Rombas.

« Sur ces 36 francs de bénéfices encaissés par Rombas, 20 francs vont aux réserves et 16 francs sont attribués, dont :

1 fr. 60 aux administrateurs de Rombas,

14 fr. 40 aux actions de Rombas possédées par Micheville.

« Sur ces 14 fr. 40 encaissés par Micheville, 10 vont aux réserves et 4 fr. 40 sont distribués, dont :

1 fr. aux administrateurs de Micheville,

3 fr. 40 aux actions de Micheville possédées par Pont-à-Mousson.

« Sur ces 3 fr. 40 encaissés par Pont-à-Mousson, 3 fr. 20 vont aux réserves et 0 fr. 20 sont distribués, dont :

0 fr. 05 aux administrateurs de Pont-à-Mousson,

0 fr. 15 aux actionnaires de Pont-à-Mousson en chair et en os.

En somme, sur les 100 francs distribués par Dilling, 83 fr. 20 vont à des réserves qui serviront à créer d'autres participations, 16 fr. 65 vont aux administrateurs et 0 fr. 15 vont aux actionnaires en chair et en os. Les administrateurs touchent 100 fois plus que les actionnaires (1) ».

Cet exposé est un peu artificiel, mais il met très nettement en évidence les avantages qui peuvent résulter pour le Conseil d'administration d'une société de la prise de participations dans d'autres affaires ou de la constitution de

(1) Note publiée par la « Défense des actionnaires », 8, rue des Brice, Nancy. Novembre 1928.

filiales : les administrateurs en tirent des tantièmes importants en même temps que les moyens d'étendre encore dans l'avenir leur influence et leurs revenus. Aussi longtemps qu'un administrateur d'une Société qui a créé des filiales conserve sa fonction dans la société mère et aussi longtemps que celle-ci maintient son contrôle sur ses filiales, aucun événement ne peut venir porter atteinte à la stabilité de la situation de cet administrateur dans les divers Conseils dont il fait ainsi partie.

Mais il peut être difficile d'assurer la stabilité de cet édifice. A tout moment, un groupe d'actionnaires de la société mère, mécontents de voir les bénéfices s'engloutir dans les comptes de réserves au lieu de se répartir sous forme de dividendes, peut retirer sa confiance aux membres de son Conseil et nommer de nouveaux administrateurs. Pour se prémunir contre ce danger, les administrateurs n'avaient, avant la guerre, que la ressource d'être eux-mêmes de très gros actionnaires et de grouper les voix dociles de parents et d'amis eux-mêmes porteurs d'importants paquets de titres.

De même, le maintien du contrôle de la société mère sur ses filiales pouvait nécessiter l'engagement de sommes considérables si ces filiales se développaient et étaient obligées d'élever le chiffre de leur capital social.

C'est alors qu'intervint à point nommé le développement des actions à droit de vote privilégié.

Nous ne prétendrons pas qu'elles aient été engendrées par le seul besoin de certains Conseils de maintenir et de consolider leur situation. Les actions à droit de vote plural sont nées en France en 1911, et la Société Centrale des Banques de Province leur donna le jour cependant que M. Thaller, dans une consultation magistrale, les mettait au monde en concluant à leur légalité. L'enfance de cette institution fut discrète et il n'y eut guère, avant la guerre, que la Banque industrielle de Chine et les Aciéries du Chili qui l'adoptèrent. Puis, après avoir sévi en Allemagne lors de l'effondrement du mark, elle revint en France en 1926 et y prit

soudain un développement considérable au milieu de l'indifférence presque générale. Ainsi que M. Georges Lanusse le constatait au Club des journalistes financiers, dans une récente communication, les premières sociétés qui adoptèrent les actions à droit de vote privilégié n'eurent pas de chance et la plupart sombrèrent depuis la guerre. Mais actuellement, ce sont les affaires les plus prospères qui émettent de tels titres.

La légalité des actions à droit de vote plural a été affirmée par la haute autorité de M. Thaller. Les textes sont d'ailleurs formels.

L'article 34 du Code de Commerce, étendu à toutes les sociétés par actions depuis la loi du 16 novembre 1903, décide en effet que toute société par action peut par décision de l'Assemblée Générale constituée dans les conditions prévues par l'article 31 de la loi du 24 juillet 1867, créer des actions de priorité jouissant de certains avantages sur les autres actions. Le même article du Code de Commerce édicte que, sauf dispositions contraires des statuts, les actions de priorité et les autres actions ont dans les Assemblées un droit de vote égal. D'où il résulte que les statuts peuvent valablement prévoir des droits de vote inégaux pour différentes catégories d'actions.

La jurisprudence (1) reconnaît cette légalité et quelques auteurs trouvent à l'existence des actions à droit de vote plural des avantages d'ordre économique. MM. Maurice Petsche et Jacques Donge (2) en particulier voient dans ces titres un moyen de favoriser la concentration de l'industrie française et pensent que la concentration peut seule maintenir la production nationale contre ses concurrents étrangers. M. Truchy estime également que cette forme d'action « est le procédé qui donne le plus aisément satisfaction

(1) Trib. commerce Paris, 29 juin 1927 ; Trib. civil Chambéry, 19 avril 1927.

(2) *Signe positif à la recherche des temps nouveaux*, par MM. Maurice PETSCHÉ et Jacques DONGE.

à ce besoin de concentration et d'organisation que ressent si vivement la communauté économique (1) ».

Malgré ces considérations, l'ensemble des auteurs s'élève contre une institution qui donne lieu à plus d'abus que d'avantages et en réclament sinon toujours la suppression, du moins la stricte réglementation. M. Bourcat, M. Henry Solus, M. Baudin et M. Germain-Martin dans ses deux communications faites en 1928 à l'Académie des Sciences morales et politiques demandent l'intervention du législateur, et si M. Gaston Jèze estime que « l'existence ou l'absence d'actions à vote plural est sans influence et sans importance aucune », c'est qu'il estime que l'indifférence et l'apathie des actionnaires sont incurables et qu'en la situation économique actuelle, les administrateurs continueront en tous cas à être tout puissants en face de la masse amorphe de leurs mandants (2).

Il est difficile de donner la mesure de cette indifférence des actionnaires — elle apparaît cependant lorsqu'on constate avec quelle facilité ils consentent à abandonner tout droit de contrôle sur leur affaire — jamais, à notre connaissance, une Assemblée Générale n'a refusé à son Conseil l'autorisation de créer des actions à vote plural. Lorsqu'en 1928 la Société de « la Houve » émit des actions à droit de vote privilégié, elle le fit dans des conditions particulièrement défavorables aux actionnaires puisque l'émission était réservée à un groupe et qu'aucun titre ne pouvait être souscrit par les anciens actionnaires. Néanmoins, l'Assemblée Générale consentit à cette émission et se prononça en faveur de cette mesure par 29.348 voix contre 1.150.

Les actionnaires se sont d'ailleurs désintéressés d'acquiescer de telles actions et on en trouve une preuve dans les cours ridiculement bas pratiqués souvent en Bourse sur leurs droits de souscription. Quand en 1918 le Comptoir

(1) Article paru dans *Le Capital*, 27 juin 1928.

(2) M. Gaston JÈZE, *Journal des Finances*, 29 novembre 1929.

Lyon Allemand émit des actions P, le droit de souscription rapporta à l'actionnaire qui s'en défit une somme de 2 francs environ, après déduction des courtages et impôts.

L'argument qui a le plus souvent été invoqué pour justifier la création d'actions à droit de vote plural consistait dans la nécessité pour la Société de se prémunir contre la main-mise étrangère favorisée par la dépréciation de la monnaie nationale et les bas cours pratiqués sur les valeurs françaises.

Il semble exact que des capitaux étrangers ont pu menacer l'indépendance du Crédit Lyonnais et celle des Etablissements Kuhlmann (1). Mais nous ne saurions croire qu'une semblable menace ait pesé également sur les Chalets de Nécessité, les Taxis Citroën, le Poêle Mirus, les Caves de Roquefort, les Galeries Barbès, les Cafés Biard et la Maison Bernot! D'ailleurs, cette menace semble avoir pesé sur toutes les entreprises françaises si l'on en croit les statistiques qui révèlent qu'au 7 décembre 1928, il existait plus de 500 Sociétés françaises ayant émis des actions à droit de vote privilégié, et qu'au 30 septembre 1929 ce chiffre était passé à 944 (2).

La véritable raison de ces émissions, c'est le désir du Conseil d'assurer la pérennité de ses fonctions et sa toute-puissance.

On peut trouver une preuve que cette affirmation est fondée en recherchant dans quelles branches d'industrie les

(1) En juin, juillet, août 1926, des achats d'actions du Crédit Lyonnais portant sur 2.000 ou 3.000 titres étaient signalés chaque jour, entraînant une montée des cours de l'ordre de grandeur du simple au double, alors que les titres d'autres sociétés variaient peu. Après enquêtes faites en France et à l'étranger, le Conseil d'administration put acquérir la certitude que les achats étaient faits par un groupe allemand ou américain opérant d'Amsterdam sur la place de Paris. Fin août 1/5 du capital se trouvait entre des mains étrangères. (Germain MARTIN, *loc. cit.*)

(2) Communication de M. Georges LANUSSE au Club des Journalistes financiers.

Sociétés qui ont eu recours aux actions à vote plural sont les plus nombreuses. On arrive aux résultats suivants :

Pourcentage de sociétés ayant émis des actions à vote plural dans les divers groupes.

Eau, gaz, électricité	21,1 %
Banques	15,3 %
Métallurgie	12,6 %
Filatures	1,7 %

Tout en haut de ce tableau figurent les Sociétés qui, à raison même de leur activité, ont dû faire un très large appel aux capitaux et au crédit public. Les administrateurs ne pourraient s'assurer une majorité à l'Assemblée qu'en investissant dans l'affaire des capitaux considérables et qui dépassent les possibilités de fortunes privées; ils ont donc recours aux actions à vote plural, qui leur assurent une garantie qu'ils ne sauraient se procurer autrement.

Tout au bas du tableau se trouvent les filatures. Ces entreprises ont gardé encore actuellement très souvent un caractère d'affaires de famille où les dirigeants sont certains de conserver leurs fonctions. Pour eux, les actions à vote plural sont inutiles.

La véritable raison d'être des actions à vote plural a été soulignée par M. Caillaux dans un supplément du *Capital* d'août 1928. « Pourquoi tant de personnages d'ordre si divers, gérants non pas même de grandes, mais, le plus souvent, de moyennes, voire de petites entreprises, sont-ils à ce point friands de la formule nouvelle? Pour se protéger, eux et leurs associés, contre la main mise étrangère? Allons donc! Danger imaginaire, sauf dans des cas exceptionnels, forgé le plus souvent pour les besoins de la cause. La vérité, la voici : quelques-uns de ces hommes veulent préserver leur indolence. La plupart entendent que l'affaire qu'ils ont mise

sur pied ou qu'ils ont fait prospérer devienne un bien de famille. Ils veulent la léguer à leurs enfants. Ils entendent que ceux-ci la détiennent — peu important leurs capacités, il suffit qu'ils soient les enfants! — pour la passer aux petits-enfants, et ainsi de suite ».

Telle est la raison profonde qui a incité un millier de Conseils d'administration d'affaires françaises à profiter de l'indifférence des actionnaires pour obtenir dans la gestion de l'affaire des pouvoirs illimités, incontrôlables et héréditaires.

Mais cette situation est dangereuse, et par une tendance naturelle toute personne qui dispose d'une puissance incontrôlée tend à en user à son profit aussi largement que possible. Quelques exemples des abus qui se sont déjà produits prouveront que ce danger existe bien.

Au moment de l'émission des actions à vote plural, il est bon de n'accepter parmi les souscripteurs que des amis ou parents des administrateurs, ou tout au moins des actionnaires dociles aux suggestions du Conseil. Pour arriver à ce résultat, il existe divers moyens.

Par une voie détournée, on y arrive d'abord en plaçant la période d'émission entre le 15 juillet et le 15 août, au moment où chacun organise ses vacances et néglige momentanément la gestion de son portefeuille.

On peut encore procéder plus loyalement et décider que les actionnaires anciens ne pourront souscrire aux actions à vote plural que s'ils en font au Conseil la demande et si cette demande est exaucée. Le Conseil accorde ou refuse son agrément, sans avoir à motiver sa décision. Telle fut la solution adoptée par Pennaroya, Lens, les Papeteries Navarre...

Le Conseil peut encore s'assurer la majorité des actions à vote plural en émettant en même temps et au choix des actionnaires anciens des actions à vote privilégié et des actions ordinaires, celles-ci étant offertes dans des condi-

tions particulièrement avantageuses. Les capitalistes plus soucieux de réaliser des bénéfices que de gérer l'entreprise souscriront aux actions O et sacrifieront leurs droits sur les actions P, qui pourront être ainsi attribuées à des personnes choisies par les soins du Conseil. Ce procédé fut utilisé par Ostricourt, lorsqu'elle émit ses actions P.

Mais il existe un moyen beaucoup plus radical d'éliminer à coup sûr tous les indésirables et de n'accorder d'actions P qu'à des personnes d'une fidélité éprouvée. Il suffit de décider que l'intégralité de l'émission sera réservée à un groupe ami. Comme sociétés ayant pratiqué ainsi, on peut citer La Houve, les Blanchisseries de Thaon, Pointe-à-Pitre ou les Caves de Roquefort.

La constitution de ce groupe ami donna lieu parfois à de curieux exercices acrobatiques. La Société électro-métallurgique de Dives avait constitué en 1917 une filiale L'Hydro-électrique et métallurgique du Palais. En 1925 et 1926, la société mère absorba l'actif industriel de sa filiale, qui ne conserva qu'une existence un peu fictive mais subsista néanmoins comme actionnaire de Dives. Lorsque Dives créa des actions P, cette émission fut entièrement réservée à la Société du Palais, qui obtint ainsi le contrôle de la société-mère qui la contrôlait elle-même! Mais l'adoption de semblable modalité d'émission ne va pas sans rencontrer parfois quelques résistances de la part des actionnaires, qui s'estiment lésés dans leurs droits.

Pour éviter non seulement les souscriptions indésirables, mais encore les protestations d'actionnaires mécontents, il importe de tenir discrètement les Assemblées Générales extraordinaires qui doivent autoriser l'augmentation du capital. On peut ainsi décider que l'Assemblée se tiendra le 31 mars 1927 et que les propriétaires d'actions au porteur devront déposer leurs titres dix jours au moins avant la date de l'Assemblée pour pouvoir y prendre part. Si le Bulletin d'annonces légales publie à quinze jours d'intervalle les

deux annonces exigées par la loi, la deuxième étant en date du 28 mars, — trois jours avant l'Assemblée — on peut être certain que l'émission sera décidée sans même que s'en doutent la plupart des actionnaires, exception faite de ceux que le Conseil aura jugé opportun de prévenir directement. Le cas que nous citons s'est produit lorsque la Société des Caves de Roquefort émit des actions à vote plural au profit exclusif de sa filiale, la Société auxiliaire d'agriculture et d'industrie du Sud-Ouest de la France.

Voici donc les actions P en de bonnes mains. Pour qu'elles y demeurent, il suffit de subordonner leur transmission à l'agrément du Conseil et de lui donner le droit de désigner un acquéreur de son choix au cas où il refuserait l'acquéreur proposé par le cédant.

Quant aux droits des porteurs d'actions P, ils sont parfois tellement abusifs qu'ils dépouillent les capitalistes de tout contrôle sur la gestion de l'affaire. A Pennaroya, les 585.000 actions anciennes totalisent 29.250 voix et les 15.000 actions P en ont 30.000. A Courrières, les 1.080.000 actions O disposent de 1.800 voix aux Assemblées générales extraordinaires, alors que les 20.000 actions P réunissent 100.000 voix. L'influence d'une seule action P contrebalance celle de 500 actions ordinaires.

Si enfin l'on compare les volumes des capitaux investis dans une entreprise, d'une part par les porteurs d'actions ordinaires et, d'autre part, par les détenteurs d'actions à vote plural, on arrive à cette conclusion que cette institution a précisé la distinction entre ceux qui, sans diriger l'affaire, risquent leurs capitaux et ceux qui ont la pleine autorité et ne risquent guère que leur réputation de capitaines d'industrie.

Si l'on rapproche de la capitalisation boursière de l'ensemble des actions ordinaires le prix d'émission des actions nouvelles, on obtient des proportions dérisoires. A Aniche, la totalité des actions P a coûté 1,46 % de la capitalisation

de l'affaire (1). Pour Lens, ce rapport est de 1,40 % (2). Pour Pennaroya, il a suffi d'un capital représentant 0,42 % (3) de la capitalisation boursière de l'affaire pour assurer aux propriétaires d'actions P plus de voix que n'en ont tous les porteurs d'actions O.

Ces résultats sont tout à l'honneur des groupes financiers qui les ont réalisés. Mais on a fait mieux : les Caves de Roquefort, qui ont attribué à un groupe extérieur aux actionnaires la totalité des actions à vote plural, ont depuis lors remboursé le capital de ces titres, de telle sorte que ce sont actuellement les porteurs d'actions P de jouissance qui dirigent la société (4).

L'intention d'opérer de même était récemment prêtée au Conseil de la Compagnie Centrale d'Eclairage par le Gaz (Gaz Lebon) par la Nouvelle Gazette du Zurich, dans un article intitulé « la Dictature des Conseils d'administration en France (5) ». La direction incontrôlée et irresponsable d'une affaire que la Bourse capitalise à 1 milliard environ serait ainsi donnée à un groupe tout puissant qui n'aurait aucun capital lui appartenant engagé dans l'entreprise.

En échange de cette toute-puissance qui leur est conférée, les porteurs d'actions à droit de vote plural consentent volontiers à n'avoir sur les bénéfices que des droits restreints. Cependant, certaines sociétés accordent aux actions P un rendement qui n'est pas négligeable. Les Mines de Dourges ont émis en octobre 1928 des actions P de 250 francs libérées de 1/4, c'est-à-dire de 62 fr. 50. Dès 1928, ces titres ont rapporté 41 fr. net à leurs détenteurs ! En 1929, l'acompte de 26 fr. 50 qui a été distribué laisse pré-

(1) D'après le *Journal de la Bourse et de la Banque*, 20 octobre 1928.

(2) Calcul fait à la date du 2 septembre 1928.

(3) Calcul fait à la date du 31 août 1928.

(4) Voir le *Journal de la Bourse et de la Banque*, 20 octobre 1928 : « Les émissions d'actions à vote plural ».

(5) Die Diktatur der Verwaltungsräte in Frankreich, *Neuer Züricher Zeitung* du 30 juillet 1929.

voir que le dividende de ces actions sera dès la deuxième année de leur existence sensiblement égal au capital.

Mais si les porteurs d'actions P ne peuvent compter, en règle générale, sur des dividendes importants, il leur est parfois permis d'espérer des profits qui sont de nature à les indemniser du faible rendement de leurs titres.

Lorsqu'en 1927, la Société Pathé Cinéma créa 50.000 actions B à vote plural, le Conseil d'administration fut autorisé à souscrire lui-même la totalité de l'émission, afin d'obtenir plus vite la protection recherchée contre les manœuvres étrangères. Il rétrocéda quelques titres aux actionnaires, mais en conserva en fin de compte 46.700 pour lui. Ces titres avaient été libérés du quart, c'est-à-dire de 25 francs.

Au milieu de 1929, on apprit que trois administrateurs avaient vendu leurs actions à vote plural et que 20.300 de ces titres avaient été acquis par une personnalité entrée depuis peu dans la société. Le prix de cession de ces actions aurait été d'environ 1.050 francs l'action, et il en résulterait que des titres souscrits moyennant une somme totale de 507.500 francs en 1927 auraient été vendus, deux ans après, un prix global de 21.350.000 francs. Les trois administrateurs de la société Pathé Cinéma se seraient ainsi assuré un bénéfice supérieur à 20 millions acquis en moins de deux ans, alors que pendant la même période les cours des actions ordinaires baissaient très sensiblement (1).

Tels sont, brièvement exposés par ces exemples, les abus actuels qui résultent des actions à vote plural.

Quant aux dangers futurs de cette institution, ils sont nombreux :

Dans les rapports entre actionnaires et administrateurs,

(1) D'après l'article intitulé « La question des actions à vote plural », publié par M. BRAGER, DE LA VILLE-MOYSAN, sénateur d'Ille-et-Vilaine, dans *Le Capital* en date du 31 juillet 1929.

ils résultent de la situation que M. Tschoffen a définie comme suit :

« La généralisation des actions à vote plural est maintenant telle qu'on peut dire que la Société anonyme n'est plus une société de capitaux sur laquelle les actionnaires exercent l'autorité suprême, mais une société de personnes qui gèrent les capitaux qui leur sont confiés en échappant à la responsabilité que la loi fait peser sur les commandités (1) ».

On ne saurait trop souligner le danger économique qui résulte de la gestion des capitaux d'autrui par des administrateurs devenus héréditaires et dont la toute-puissance n'est plus contrôlée que par leur seule conscience.

Au point de vue politique en même temps qu'économique, il existe un autre danger qui, pour ne s'être pas encore manifesté, n'en est pas moins latent. Des propositions et des projets de lois relatives à la réglementation des actions à vote plural sont déposés chaque mois au Parlement.

Si quelque jour une loi interdit les actions à vote plural, n'est-il pas à redouter que les partis politiques qui réclament la nationalisation de la production ne déclenchent une nouvelle offensive qui pourrait trouver quelque appui auprès des partis nationalistes. Les actions à vote plural, diront-ils, ont été créées pour éviter la main mise de l'étranger sur les grandes entreprises françaises; les interdire, c'est permettre à la « finance internationale » de contrôler notre vie économique; il n'est qu'un moyen d'éviter ce danger, c'est de confier systématiquement à l'Etat de tels titres dans toutes les entreprises françaises. Marx et ses disciples voyaient dans la concentration progressive de l'industrie un auxiliaire précieux qui hâtait la date de l'appropriation des entreprises par l'Etat. Le jour, pensaient-ils, où toute l'industrie appartiendra à quelques grandes affaires, la

(1) M. Paul TSCHOFFEN, Ministre belge des Colonies, dans un article paru en octobre 1929 dans l'édition belge de l'*Agence Economique et Financière*.

main-mise de l'Etat sera aisément réalisable. Ils ne prévoyaient pas cependant le développement des actions à droit de vote privilégié, qui confère à quelques familles la direction des plus considérables groupes d'entreprises. On ne pourra même plus accuser l'Etat de spoliation, car la spoliation a déjà eu lieu au profit de quelques particuliers et la nationalisation réalisée par la main-mise de l'Etat sur les actions à vote plural représentera bien au contraire une reprise de la collectivité et des capitalistes.

Il est inutile d'insister sur les conséquences qu'aurait une telle ingérence de l'Etat dans la gestion des entreprises.

Avec l'appui des actions à droit de vote privilégié et grâce à l'organisation autour de chaque grande entreprise d'un système complexe de satellites constitués par les filiales, il s'établit actuellement une féodalité nouvelle, il s'institue une sorte de caste, celle des administrateurs de Société. L'évolution est commencée depuis longtemps, car la réélection sexennale des administrateurs n'est qu'une formalité et l'Assemblée se contente de ratifier la décision du Conseil. Lorsque des administrateurs ne sont pas réélus, ce n'est pas de l'Assemblée qu'émane le coup qui les frappe. Cette mesure est la simple conséquence d'une scission dans le sein du Conseil et le parti le plus puissant fait ratifier par l'Assemblée l'élimination de ses adversaires. De même, lorsqu'un administrateur se retire ou vient à mourir, ses collègues, depuis fort longtemps, appellent à sa place son successeur normal : c'est tantôt le fils ou le gendre et tantôt l'héritier intellectuel, le collaborateur immédiat de l'ancien administrateur. Mais cette pratique restait soumise à l'agrément, tout au moins formel, des actionnaires. L'institution des filiales a multiplié le nombre des fauteuils d'administrateurs, incité à leur accaparement par les mêmes personnes ou tout au moins les membres d'une même famille. La création des actions à vote plural a rendu héréditaires les fonctions. Encore quelques années et cette évolution achevée consolidera les positions de cette nouvelle féodalité, créera

une caste aussi fermée que celle des barons du moyen âge.

Au point de vue social, toute cette évolution nous apparaît comme redoutable. Il se constitue, en même temps qu'une caste d'administrateurs intangibles, une masse immense de mécontents. A côté de la féodalité nouvelle, un peuple d'actionnaires esclaves prend peu à peu conscience de ses droits et de son asservissement. A l'ombre du donjon grondent les révoltes de petits capitalistes impuissants individuellement, mais redoutables par leur nombre. Lorsqu'en un pays de démocratie s'affrontent des classes sociales dont le nombre est comparable, une paix s'établit finalement entre elles, fondée sur une crainte réciproque. Mais si le peuple des ouvriers vient à faire cause commune avec les épargnants, avec les petits capitalistes, avec enfin cette classe bourgeoise qui constitue l'armature même de la France, contre une caste nouvelle considérée comme un ennemi commun, cette minorité aujourd'hui toute-puissante sera broyée et les grandes affaires seront privées de ceux qui en étaient les animateurs. Une fois de plus, une élite sera brisée pour le plus grand dommage de l'économie nationale. Mais une élite, pour se maintenir, doit avoir conscience de ses devoirs, ne pas abuser de ses droits et chercher dans un perpétuel renouvellement des forces nouvelles. Sinon, elle cesse d'être une élite et mérite la ruine à laquelle elle ne peut échapper.

Les actions à vote plural constituent, croyons-nous, le fronton d'un édifice dont les assises successives se nomment impôt excessif, réduction des dividendes, fraudes fiscales, constitution de réserves occultes, fondation de filiales, et enfin actions à droit de vote privilégié.

Il est assez curieux de noter que les partis politiques qui aujourd'hui mènent le combat pour obtenir la suppression des actions à vote plural sont les mêmes qui naguère se révélaient les plus actifs partisans des lourds impôts qui frappent l'industrie et le commerce. Si l'aménagement actuel de l'impôt ne peut être tenu pour unique responsable de

cette évolution, il nous apparaît néanmoins comme l'origine du mouvement qui a abouti à la situation actuelle. Néanmoins, ce sont les mêmes hommes qui, en vertu des mêmes doctrines, ont d'abord institué le principe moteur en organisant l'impôt pour en combattre ensuite les conséquences fatales.

Il ne nous appartient pas de rechercher des remèdes à la situation actuelle, que nous voulons seulement dépeindre, mais il semblerait logique que le législateur s'attaquât en même temps aux manifestations du mal et à ses origines même lointaines et qu'avant d'imposer une nouvelle législation aux Sociétés anonymes il allégeât le fardeau fiscal qui les écrase et les fait dégénérer.

CONCLUSION

La guerre a fait naître les situations les plus contradictoires : c'est ainsi que l'on a vu un Etat opulent régner sur des sujets appauvris et inversement un Trésor public démuné dans un pays prospère. La France offre actuellement à l'attention de l'observateur deux situations également paradoxales. D'une part, les entreprises sont prospères et les entrepreneurs pauvres. D'autre part, la France, pays de bas salaires, est en même temps un pays de prix de revient élevés.

Ces deux anomalies paraissent avoir une cause commune, qui réside dans l'aménagement fiscal actuel. C'est l'impôt qui a réduit le niveau des dividendes, c'est lui qui relève les prix de revient et rend non seulement difficile l'exportation des marchandises françaises, mais encore la défense du marché national contre l'importation étrangère.

Nous avons dit plus haut quelles fâcheuses conséquences morales nous paraissait avoir un système fiscal qui a choisi les entreprises commerciales et industrielles pour pourvoyeur du Trésor. Il porte atteinte à l'esprit d'entreprise, au goût de l'épargne et du travail, favorise les spéculateurs, les fraudeurs habiles, ruine en un mot des traditions qui faisaient la force du pays. La vitalité d'un peuple et sa force d'expansion économique résident essentiellement chez les quelques hommes qui savent oser et entreprendre, qui assument le risque d'organiser et de diriger les entreprises. Opprimer systématiquement cette classe sociale par un régime fiscal inopportun, c'est pour un pays vouloir

ruiner à la fois en son sein l'esprit d'entreprise et, dans le monde, son influence.

A côté de cette menace qui s'est déjà partiellement réalisée et qui trouve dans l'aménagement fiscal actuel son origine, un autre danger menace la France, dont l'impôt n'est pas seul responsable.

Les entreprises françaises se sont développées tant en accroissant leur propre capacité de production qu'en constituant des filiales nombreuses. Mais les salaires évalués en monnaie-or n'ont été majorés que faiblement depuis 1911. Les dividendes ont été amputés des deux cinquièmes de leur valeur antérieure à la guerre, au point qu'on a pu dire du haut de la tribune de la Chambre : « La fortune mobilière est la dernière sinistrée de la guerre (1) ».

En face d'une puissance de production accrue, la capacité de consommation s'est trouvée réduite. Une telle disparité entraîne une conséquence redoutable qu'on ne saurait éviter et qui consiste dans une crise durable de surproduction.

Cette situation paraît d'autant plus angoissante que l'excédent des produits français que le pays ne peut absorber ne trouve plus à l'extérieur les débouchés qui lui sont indispensables. Moins imposées que les nôtres, les industries étrangères peuvent produire à meilleur compte, tout en maintenant les salaires à un niveau comparable à celui pratiqué en France. Certains pays peuvent même nous faire une dangereuse concurrence, tout en pratiquant une politique de très hauts salaires. L'effrayante capacité d'absorption du marché national américain résulte en partie de ces hauts salaires et permet aux industriels des Etats-Unis de fabriquer en très longues séries et de bénéficier ainsi de la réduction du prix de revient qui en découle.

Pour réagir contre ce danger, on peut envisager diverses solutions : augmentation de la capacité d'absorption

(1) M. CHASSAIGNE-GOYON, Chambre des Députés, 20 mars 1929

du marché par une politique de hauts salaires et de large répartition des bénéfices; élargissement du marché lui-même par des ententes douanières internationales corrigeant le morcellement de l'Europe; réduction des prix de revient par une organisation rationnelle de la production, fondée sur la fusion des entreprises similaires, la standardisation des produits et la fabrication en grande série..

Examiner les modes d'application et les conséquences probables de ces divers remèdes serait sortir du programme que nous nous sommes tracé. Nous avons voulu préciser la situation actuelle et déterminer comment se répartit la plus-value industrielle et commerciale. Nous avons pu montrer que les salaires avaient progressé normalement, mais que l'impôt s'était démesurément enflé, alors que les dividendes subissaient une sévère compression. Il nous appartenait de rechercher les causes de cette situation et d'énoncer les conséquences qu'elle peut avoir. Mais nous ne saurions ici examiner les palliatifs aux dangers qui résultent pour le pays de l'état de choses actuel.

Nous souhaitons que l'industrie française échappe à ces dangers. Mais s'ils se réalisent, nous voudrions avoir apporté à ceux qui devront porter remède au mal quelques modestes éléments d'appréciation de la situation actuelle au point de vue de la répartition des richesses créées par l'industrie et par le commerce.

FÉVRIER 1930.

VU : *Le Doyen,*
H. BERTHELEMY.

VU : *Le Président de thèse,*
WILLIAM OUALID.

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :
Le Recteur de l'Académie de Paris.
S. CHARLÉTY.

TABLE DES MATIÈRES

<i>Introduction</i>	1
<i>Chapitre premier</i> : La « plus-value industrielle ». — Son partage	7
<i>Chapitre II</i> : La part de l'ouvrier.....	14
<i>Chapitre III</i> : La part de l'Etat.....	24
<i>Chapitre IV</i> : La part de l'entrepreneur.....	30
<i>Chapitre V</i> : La part de l'entrepreneur (suite).....	39
<i>Chapitre VI</i> : Méthode de l'enquête.....	48
<i>Chapitre VII</i> : Les documents. — Sources et examen critique	52
<i>Chapitre VIII</i> : Du choix d'une industrie-type.....	79
<i>Chapitre IX</i> : L'industrie houillère. — Les salaires.....	104
<i>Chapitre X</i> : L'industrie houillère. — Les impôts	137
Situation des mines nouvelles.....	151
<i>Chapitre XI</i> : L'industrie houillère. — Les dividendes..	153
<i>Chapitre XII</i> : Conclusion à l'étude de l'industrie houil- lère	195
« La mine aux mineurs ».....	201
<i>Chapitre XIII</i> : Les chemins de fer.....	205
Les salaires	206
Les impôts.....	215
Les dividendes	222
Conclusion à l'étude des chemins de fer.....	231

<i>Chapitre XIV</i> : L'industrie des produits chimiques.....	241
Les salaires.....	243
Les impôts.....	245
Les dividendes	246
<i>Chapitre XV</i> : La métallurgie	250
<i>Chapitre XVI</i> : Evaluation directe de la charge fiscale imposée au commerce et à l'industrie...	253
Appendice au chapitre précédent..	267
<i>Chapitre XVII</i> : Conclusion à l'enquête.....	300
<i>Chapitre XVIII</i> : Action réciproque du salaire, de l'impôt et du dividende.....	315
<i>Chapitre XIX</i> : Les théories	322
<i>Chapitre XX</i> : La spéculation. — L'épargne	326
<i>Chapitre XXI</i> : Les réserves occultes	337
<i>Conclusion</i>	370

